Oppenheimer, Hilde

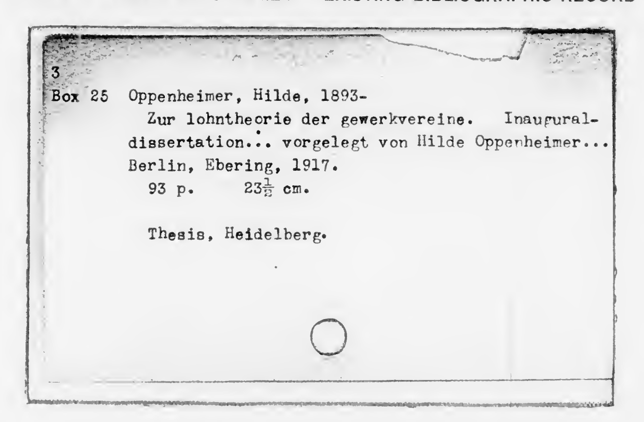
Zur lohntheorie der gewerkvereine

Berlin

1917

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED - EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD


3
Box 25 Oppenheimer, Hilde, 1893-
Zur lohntheorie der gewerkvereine. Inaugural-dissertation... vorgelegt von Hilde Oppenheimer... Berlin, Ebering, 1917.
93 p. 23½ cm.

Thesis, Heidelberg.

TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35mm REDUCTION RATIO: 11:1 IMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIB

DATE FILMED: 9-11-97 INITIALS: JP

TRACKING # : 27687

Zur Lohntheorie der Gewerkvereine

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung der Doktorwürde
der Hohen Philosophischen Fakultät
der Grossherzoglich Badischen
Ruprecht-Karls-Universität in Heidelberg

vorgelegt von

Hilde Oppenheimer
aus Braunschweig

Berlin 1917
Emil Ebering
Mittelstr. 39.

Dem Andenken meiner Mutter.

Inhaltsverzeichnis.

Einleitung.

Die Gewerkschaften als wirtschaftliche Interessentenverbände stehen auf dem Boden der gegenwärtigen Gesellschaftsordnung. Ihre politische, religiöse, moralische und intellektuelle Wirksamkeit ist streng von der ökonomischen zu scheiden. Nur diese steht hier zur Diskussion. Sie läßt sich charakterisieren als Versuch, den Verteilungsprozeß einer kapitalistisch organisierten Wirtschaft zu Gunsten der Arbeiterklasse auf die Dauer zu beeinflussen, oder, wenn man die Lohnhöhe einmal als pars pro toto der materiellen Abhängigkeiten überhaupt akzeptieren will,[1] so haben die Gewerkvereine es sich zur Aufgabe gemacht, das Einkommen der Arbeiterschaft als Gesamtheit auf Kosten der übrigen Bevölkerungsschichten zu heben. Erfolge einzelner Gruppen bedeuten deshalb einen Sieg der Arbeiterorganisationen nur dann und nur insoweit, als sie nicht mit einem Verlust anderer Gruppen erkauft sind. Ihrer äußeren Form nach ist zwar die Gewerkvereinsbewegung ein Gruppen-, ihrem Sinn nach aber ein Klassenkampf.

Im Folgenden soll die neuerdings wieder lebhaft erörterte Frage untersucht werden, ob und inwieweit ein Machtfaktor nach Art der Gewerkschaft imstande ist, die ökonomische

1. Tatsächlich ist das Prinzip der Beeinflussung das gleiche, ob es sich um Lohnerhöhung, Stetigkeit des Lohnes, Verkürzung der Arbeitszeit oder Aehnliches handelt.

Gesetzmäßigkeit, wie sie sich ohne ihn vollzogen haben würde, dauernd zu beeinflussen. Wir massen uns nicht etwa an, eine neue Lohntheorie zu bringen oder für das nun ca 100 Jahre alte Problem „Macht oder ökonomisches Gesetz" selbständig die Lösung zu finden; vielmehr soll es unsere Aufgabe sein, den gegenwärtigen Stand der Gewerkvereinsfrage zu beleuchten, vielleicht hie und da Gedankenansätze fortzuführen und dabei jeweils das den verschiedenen Theorien Gemeinsame herauszuarbeiten. Vielleicht ist dem Gewerkschaftsproblem schon dann ein wenig gedient, wenn sich zeigen läßt, daß ein Teil der Differenzen in einer Schicht liegt, welche zwar für unsere Wissenschaft als Ganzes von größtem Interesse ist, die Ergebnisse dieses Einzelproblems aber nicht mehr tangiert. — Da, wo die Anschauungen nach wie vor auseinandergehen, müssen wir versuchen, kritisch zu einem Resultat zu gelangen.

Indem unsere Fragestellung sich auf die d a u e r n d e n Wirkungsmöglichkeiten der Gewerkvereine richtet, ist sie als eine statische gekennzeichnet, d. h. allgemein: wir fragen nach dem Aussehen des Gleichgewichtszustandes, der sich — ceteris paribus — in der Volkswirtschaft einstellt, nachdem die Reaktionen auf eine bestimmte Störung (Lohnerhöhung) zur Ruhe gekommen sind. Das Gepräge eines solchen Gleichgewichtes ist nicht immer eindeutig bestimmt. Es differiert mit der Form, in welcher die Anpassung der übrigen Wirtschaftsfaktoren an die betreffende Störung vor sich geht. Jene aber liegt nicht a priori fest, und die Theorie kann nur die verschiedenen Reaktionsmöglichkeiten nebeneinander stellen, ihre Bedeutung für das zur Diskussion stehende Problem abwägen und die Aussichten zur Verwirklichung jeder einzelnen zu beurteilen versuchen. — Damit ist der Gang unserer Arbeit vorgezeichnet. Wir fragen:

Erstens: sind die Gewerkvereine überhaupt imstande, vermittelst einer Lohnforderung einen neuen Gleichgewichtszustand heraufzuführen?

Zweitens: wenn ja, ist dieser eindeutig bestimmt, oder sind eine Reihe neuer Gleichgewichtszustände möglich?

Drittens: Falls letzteres zutrifft, was bedeutet jeder einzelne für das Ziel der Arbeiterschaft, und wonach richten sich die Aussichten zu seiner Verwirklichung?

Auf die dritte Frage läßt sich allgemein sagen: ob diese oder jene Reaktion ausgelöst wird, hängt außer von später zu erörternden und nie sicher vorauszusehenden individuellen Erwägungen von dem jeweiligen Zustand der Volkwirtschaft ab, welchen die Gewerkschaftsaktion als Boden ihrer Wirksamkeit vorfindet, d. h. von einer Fülle von Daten, welche das Gepräge einer konkreten Wirtschaft bestimmen. Schon daraus ergibt sich die Unmöglichkeit, die Realitätsfrage eindeutig zu beantworten. Wir werden im folgenden einige typische Variationen durchführen, indem wir die wichtigsten Daten in ihrer verschiedenen Form mit einer Lohnerhöhung kombinieren und das Resultat ihres Zusammenwirkens feststellen. In dieser Mehrzahl der Ergebnisse liegt ein Vorteil und eine Gefahr; ein Vorteil, weil darin ein — theoretischen Resultaten nicht immer vergönntes — Maß von Wirklichkeitsnähe zum Ausdruck kommt. Aber gerade deshalb müssen Theoretiker wie Praktiker sich vor einer Ueberschätzung dieser „Lebenstreue" hüten. Dieser darf nicht glauben, aus den wissenschaftlichen Resultaten unmittelbar ein „Rezept" für sein praktisches Verhalten ablesen zu können. Jener muß sich jeden Augenblick bewußt sein, daß ihm die Erschöpfung des empirischen Einzelfalls versagt bleibt. Indem er sein Problem unter verschiedenen Voraussetzungen diskutiert, zeigt er die möglichen Richtungen des realen Verlaufs. Die konkreten Daten einzusetzen, die ganze Fülle der gleichzeitig gegebenen Umstände und die jeweils verschiedene Intensität ihrer Wirkung richtig

zu kombinieren (mit Hülfe der theoretischen Ergebnisse natürlich), das ist Aufgabe des Wirtschaftspraktikers, oder besser, des Wirtschafts p o l i t i k e r s, wenn wir darunter einen Menschen verstehen, der das Einzelgeschehen aus seiner Isoliertheit — und deshalb letzten Endes Sinnlosigkeit — in das Gesamte der ökonomischen Zusammenhänge einstellt, sich so in seinen Grundlagen der Theorie verbindet und von dieser Position aus h a n d e l t.

In den Gewerkvereinsführern scheint sich gegenwärtig die Wandlung vom bloßen Praktiker zum Politiker zu vollziehen, eine Entwicklung, die im Interesse der gesamten Arbeiterschaft begrüßt werden muß.[2]

Vom Standpunkt des materiellen A r b e i t e r interesses haben wir im folgenden die Volkswirtschaft zu betrachten. Dieses allein ist uns Maßstab für Erfolg und Mißerfolg. Ob eine solche Bevorzugung der Arbeiterschaft auf Kosten anderer Klassen an sich einen Wert darstellt, ob nicht vielleicht größere Werte dadurch vernichtet werden, bleibe dahingestellt. Wir schalten die Frage nach dem S e i n s o l l e n d e n aus; denn nur um die Erkenntnis des S e i e n d e n handelt es sich an dieser Stelle.

2. Der Wunsch nach einer wissenschaftlichen Basis ist nach einer Zeit des Achselzuckens über die theoretische Diskussion in den Gewerkvereinsführern mehr und mehr wach geworden. Vergl. Erkelenz in der „Hilfe" vom 21. Nov. 1912. Ferner gibt die Generalkommission der freien Gewerkschaften seit 1906 besondere Kurse für die Gewerkschaftsfunktionäre, in denen u. a. auch Geschichte und Theorie der deutschen Gewerkschaftsbewegung gelehrt wird.

Erstes Kapitel.

Wertgesetz und Verteilungsprinzip.

Ferdinand Lassalle hat einmal gesagt, die Gewerkschaften seien der hoffnungslose Versuch der Ware Arbeitskraft, sich als Mensch zu gebärden. Dieser Satz charakterisiert die Stellung fast der gesamten klassischen Oekonomik zur Gewerkvereinsfrage. Er ist der Ausdruck für ihre Negierung menschlicher Einwirkungen auf den nach immanenten Gesetzen selbständig ablaufenden Wirtschaftsprozeß überhaupt. Produktion und Verteilung stehen für sie unter der Herrschaft eines objektiven Wertgesetzes. Der Arbeitslohn, d. i. der Wert der Arbeit, bestimmt sich wie der jeder anderen Ware nach ihren Produktions- bezw. Reproduktionskosten, und er kann sich auf die Dauer nicht darüber erheben oder darunter sinken, ohne daß paralysierende Rückwirkungen von seiten der Bevölkerungsbewegung ausgelöst werden. Diese Anschauung hat von ihren ersten klaren Ansätzen bei Ricardo bis in die zweite Hälfte des letzten Jahrhunderts — allen praktischen Emanzipationsbestrebungen der Arbeiterklasse zum Trotz — ihr Schicksal innerhalb einer kapitalistischen Gesellschaftsordnung ein für allemal festgelegt. P o l i t i s c h e r, nicht w i r t s c h a f t l i c h e r Kampf war die Forderung. Diese aber bedingt noch nicht strikte Ablehnung gewerkschaftlicher Wirksamkeit. Sie würde es dann tun, wenn man sich halbe Erfolge verspräche,

die genügten, um den Widerstand gegen die bestehenden Verhältnisse erschlaffen zu lassen und so den nur durch politischen Kampf möglichen g a n z e n Sieg in Frage zu stellen. Aber wo man nichts hofft, ist auch nichts zu befürchten. Im Gegenteil; man gestaltete das für den erstrebten Zweck untaugliche Mittel der Gewerkschaftsbewegung zu einem tauglichen für die eigenen Ziele: der ihr zu Grunde liegende Solidaritätsgedanke stärkt das Klassenbewußtsein der Arbeiter und macht sie innerlich reif zur sozialen Revolution.[1] Marx' Bewertung der Gewerkvereine als Rekrutenschule für die Sozialdemokratie ist genugsam bekannt.

Aber der Versuch, das klassische Wertgesetz zum Schlüssel der Verteilungsvorgänge zu machen, gilt heute fast durchgängig als fehlgeschlagen. Auch seine letzte und genialste Verkörperung im Marxschen System ist von der neueren Theoretik abgelehnt worden. Es gelang nicht, die behauptete Beziehung zwischen Arbeitslohn und Produktionskosten der Arbeit herzustellen. Was sollte man unter diesen Produktionskosten verstehen? Von dem sehr bald als unzulänglich erkannten p h y s i o l o g i s c h e n rettete man sich zum s o z i a l e n Existenzminimum — ein Begriff von genügender Weiträumigkeit, um mit ihm alles und nichts beweisen zu können.

Die Klassik, vor die Alternative gestellt, ihr Wertgesetz als Verteilungsprinzip überhaupt aufzugeben oder den Einfluß eines Arbeitsmonopols zu verneinen, entschloß sich für das letztere. Die neuere Theoretik spaltet sich in zwei entgegengesetzte Lager. Während die eine Hälfte im Bewußtsein des Entweder — oder in einem der Klassik entgegengesetzten Sinne entscheidet — nämlich f ü r die Wirksamkeit von Monopolen und g e g e n die Erfassung der Verteilungs-

1. Gegenwärtig scheint sich dieser Gedankengang in sein Gegenteil zu verkehren.

vorgänge durch das Wertgesetz, glaubt die andere Hälfte sich im Besitz eines Mittels, diese Gegensätzlichkeit zu überwinden und das Entweder-oder durch ein Sowohl-als auch ersetzen zu können. Die eine Anschauung findet ihren Hauptvertreter in T u g a n - B a r a n o w s k y , die andere wird durch die G r e n z n u t z e n s c h u l e repräsentiert. Eine gewisse Mittelstellung nimmt F r a n z O p p e n h e i m e r ein. — Zunächst Tugan-Baranowsky. Er hält es für grundsätzlich verfehlt, die Verteilungserscheinungen einer kapitalistischen Wirtschaft als Wert- bezw. Preisphänomene erfassen zu wollen; denn das Wesen des Kapitalismus sind Machtverhältnisse. Kein Produktionsfaktor erhält ein Einkommen, das seinem Wert — stelle dieser sich dar als aufgewandte Produktionskosten oder vollbrachte Leistung entspricht. Jeder bekommt soviel vom Sozialprodukt, wie er sich auf Grund seiner Machtposition anzueignen imstande ist. Deshalb ist das Verteilungsproblem kein Preisproblem, sondern „das Problem der Abhängigkeitsverhältnisse zwischen den Einkommen derjenigen sozialen Klassen, die durch die Bedingungen der kapitalistischen Produktion und des Austausches miteinander verknüpft sind".[2] Von hier aus ist eine positive Beurteilung der Gewerkschaftspolitik selbstverständlich. Besteht doch gar kein grundsätzlicher Unterschied zwischen der sogenannten freien Konkurrenz und einer organisierten Volkswirtschaft. In beiden stehen Machtfaktoren sich gegenüber. Koalition der Arbeiter bedeutet Stärkung des Machtfaktors Arbeiterklasse, damit eine Verschiebung der Positionen und infolgedessen auch der Einkommen zu ihren Gunsten.

Demgegenüber sieht die Grenznutzenschule auch in den Verteilungsvorgängen Wertphänomene. Produktion und Verteilung sind der gleiche Prozeß, von verschiedenen

2. Tugan-Baranowsky, Soziale Theorie der Verteilung S. 9.

Aspekten gesehen. Jeder Produktionsfaktor erhält das Einkommen, das seinem Werte, d. h. seiner Bedeutung für die Bedürfnisbefriedigung der Konsumenten, seinem grenzproduktiven Beitrag entspricht.[3] Als Produktivmittel wird ihm der Wert seines Produktes „zugerechnet". So bestimmt sich der Arbeitslohn, d. i. der Wert der Arbeit für den Unternehmer, nach dem Wert desjenigen Produktes, das der letzte, entbehrlichste Arbeiter der betreffenden Branche ihm noch einbringt, und der Wert dieses Produktes bemißt sich nach seinem Grenznutzen für den Konsumenten. In der Bedürfnisbefriedigung des Konsumenten also sind Produktion und Verteilung verankert, das ganze ökonomische Geschehen wird durch das Prinzip des Grenznutzens beherrscht.

Während ursprünglich die Zurechnungslehre nur für den Zustand der freien Konkurrenz Geltungsanspruch erhob, wird in jüngster Zeit der Versuch gemacht, ihre Leistungsfähigkeit auch bei beschränkter Konkurrenz, also auch für den uns hier interessierenden Fall des Arbeitsmonopols nachzuweisen und damit den Gegensatz von Machteinfluß und ökonomischer Gesetzmäßigkeit zu überbrücken. Nur dieses Teilproblem geht uns an dieser Stelle an. Ob Machtverhältnisse oder Wertungen bei *freier Konkurrenz* die Einkommen bestimmen, bleibe dahingestellt. Wenn es gelingt, von beiden Anschauungen aus zu einer Bejahung der Gewerkvereine zu gelangen, so ist — trotz eines noch ungelösten Zwiespaltes — eine gewisse einheitliche Grundlage für eine Gewerkvereinstheorie gegeben.

Tugan-Baranowsky sieht für einen Vertreter der Grenzproduktivitätslehre keine Möglichkeit, eine durch Gewerkschaftsaktion herbeigeführte Preiserhöhung der Arbeit zu

3. Wir operieren hier gleich mit der fertigen durch die Grenznutzenschule geschaffenen Terminologie, ohne sie besonders zu erklären.

begreifen. Wenn Wertungen das Einkommen bestimmen, diese aber durch die ökonomische Gesetzmäßigkeit „Angebot und Nachfrage" bedingt werden, wie sollte der Lohn durch den Einfluß eines Machtfaktors steigen können, welcher doch an diesen wirtschaftlichen Voraussetzungen gar nichts ändert? Tugan bekundet hier eine offenbar unrichtige Auffassung der Begriffe „Angebot und Nachfrage". Bleibt wirklich alles gleich, wenn die Arbeiter den Unternehmer vor die Alternative stellen, alle Arbeiter zu einem höheren Lohnsatze zu beschäftigen oder seinen Betrieb stillzulegen? Wohl — die *Zahl* der Arbeitshände bleibt dieselbe. Aber wir haben Angebot und Nachfrage nicht als bloße *quantitative* sondern auch als *intensive* Größen aufzufassen. Angebot bedeutet nicht Verfügbarkeit von x Arbeitshänden schlechthin, sondern Verfügbarkeit von x Arbeitshänden zu einem *bestimmten Preis*. Aber selbst wenn der Machtfaktor erst durch das Medium eines veränderten Angebots wirksam wird, so ist damit Tugan noch nicht widerlegt. Bei fast allen übrigen Waren pflegt eine Verteuerung die Folge zu haben, daß gewisse Nachfrageschichten (die der Grenze am nächsten stehenden) ausfallen, und daß der neue Preis so aus einer Veränderung auf *beiden* Seiten resultiert. Anders bei der Arbeit. Ihr Preis kann auf Grund von Gewerkschaftsforderungen steigen, ohne daß sich die Nachfrage nach ihr vermindert. Vielmehr derivieren deren Schätzungen völlig von denen der Gegenseite, so daß der neue Preis der Arbeit allein das Ergebnis des veränderten Angebots ist und damit als bloßer Ausdruck der sozialen Position erscheint. Ist also die spezifische Wechselwirkung der ökonomischen Faktoren nicht doch außer Tätigkeit gesetzt? Aeußert sie sich nur noch in der Fixierung der Höchstgrenze möglichen Lohnes, bei welcher der gesamte Gewinn des Unternehmers absorbiert würde, und jenseits der infolgedessen die Nachfrage nach Arbeit *überhaupt* aufhören müßte? Eine genauere

Darstellung der Wirkungen einer Lohnerhöhung im Rahmen der Grenznutzentheorie wird das verdeutlichen. Stellen die Gewerkvereine dem Unternehmer die Alternative: alle Arbeiter zu höherem Lohn oder keinen, — so wird dem Unternehmer damit die Möglichkeit genommen, weiterhin nach Teilquantitäten zu schätzen. Er ist gezwungen, seine Arbeiter als *Gesamtheit* zu werten, als Gesamtheit, von welcher der *ganze* Produktionserfolg abhängig ist. Was bedeutet das? Einmal bestimmt die Gesamtschätzung des Unternehmers nur die Obergrenze des möglichen Lohnes. Ueber seine konkrete Höhe aber sagt sie nichts. Müssen wir uns die fehlende Bestimmung durch Einsetzung der sozialen Machtposition verschaffen und dieser endgültig das Feld räumen? Haben die Machttheoretiker recht, wenn sie nur die oberste Grenze des Lohnes für *ökonomisch* festlegbar, im übrigen aber jeden durch Machteinwirkung erzielten Lohnsatz für möglich halten? In doppeltem Sinne wäre dann die Grenznutzentheorie unterlegen: einmal, weil sie nur über das Höchstmaß des Lohnes etwas aussagt und zweitens, weil sie auch das nicht vermag mit Hilfe ihrer Zentral- und Leitidee des Grenzgedankens: denn das Wesentliche ist ja eben, daß die *Gesamt*schätzung anstelle der *Grenz*bewertung getreten ist, daß sich der Unternehmer aus der Rolle des bloßen Kommissionärs emanzipiert hat, daß er — während die Konsumenten Produkte und Produktionsfaktoren (also auch die Arbeit) weiterhin nach Grenznutzen bewerten — selbständig eine Schätzung nach Gesamtnutzen vornimmt. Dabei darf eines nicht vergessen werden: auch die Wertung der Gesamtheit hängt von Grenznutzenschätzungen der Konsumenten ab und wird durch sie in ihrer Höhe bestimmt. Aber der Einfluß ist nur ein indirekter, und die kontinuierliche Verkettung der Verteilungsvorgänge durch den Grenzgedanken scheint unterbrochen. Wir stehen also vor einer zwiefachen Prinzipienfrage. Einmal: liegt hier

überhaupt noch Grenznutzentheorie im eigentlichen Sinne vor? In welchem Bestandteil ihres Namens haben wir ihr Wesen zu sehen, in der Allgemeingültigkeit des *Grenz*gedankens oder in dem Aufbau von Produktion und Verteilung auf der Grundlage des *Nutzens* schlechthin? Und zweitens: selbst wenn wir uns für das letztere entscheiden, vermag eine Lehre, welche nur Obergrenzen angibt, zur Erklärung des Verteilungsphänomens noch Nennenswertes zu leisten? Beide Fragen erledigen sich durch *eine* Antwort: nur dann könnte die Gesamtbewertung auf die Dauer das einzige ökonomische Bestimmungsstück für die Lohnhöhe sein, wenn die Arbeiter ein *vollständiges* Monopol auf dem Arbeitsmarkt besäßen, so daß keinerlei Ersatz der Arbeiter eines Betriebs oder Industriezweigs durch Zuwanderung aus anderen Gegenden oder Zweigen möglich wäre. Im *Augenblick* haben wir gewiß häufig mit einem solchen Monopol zu rechnen, weil — wie später darzulegen ist — besondere Qualifikationen oder sonstige außerwirtschaftliche Momente die freie Beweglichkeit der Arbeiter einschränken. Freilich — ein Teil von ihnen bleibt auch auf die Dauer wirksam. Es handelt sich dabei um die gleichen Faktoren (soziale, nationale, politische, religiöse, persönliche), welche schon im Zustande freier Konkurrenz den Arbeitsmarkt in Teilmärkte spalten und die freie Kommunikation zwischen diesen hemmen. Im Bereich ihres Einflusses findet deshalb die Entlohnung nach Grenzproduktivität überhaupt keine Verwirklichung. Sie bewirken es, daß sich das Gesetz der grenzproduktiven Beiträge nur *innerhalb* bestimmter Teilgebiete, nicht auch *zwischen* ihnen durchzusetzen vermag. Trotzdem gibt ihm die Grenznutzenschule selbstständige Bedeutung und den übrigen Momenten die Rolle von „Daten". Hierin tritt also keine Veränderung gegen die Verhältnisse bei freier Konkurrenz ein, oder wenn sie eintritt, so höchstens als Ueberwindung der Hemmungen des Zu- und Abströmens durch den größeren

Anreiz höheren Lohnes. Aber wir dürfen ja — auf der Basis der Grenznutzentheorie — von diesen Schranken absehen. Innerhalb der Teilgebiete ist die Möglichkeit der Ueberwanderung gegeben, und wenn sie sich auch oft nicht im Augenblick realisieren kann, so tritt sie doch auf die Dauer in Kraft. Soweit also der Arbeitsmarkt nicht monopolisiert ist, tritt anstelle der Gesamtschätzung des unter dem Druck einer Gewerkvereinsforderung stehenden Unternehmers wieder eine Grenzbewertung, nämlich die Schätzung nach „Substitutionsgrenznutzen", d. h. der Unternehmer bewertet wieder seine einzelnen Arbeiter, und zwar nach der Möglichkeit, sich Ersatz für sie zu beschaffen. Die Schätzung wird hier etwas höher ausfallen müssen als bei völlig freier Konkurrenz der Arbeiterschaft; denn wenn bei dieser die Wirtschaft sich im Gleichgewichtszustand befand, d. h. für alle Mitglieder das unter den gegebenen Verhältnissen mögliche Maximum an Befriedigung realisiert war, so hätten die Arbeiter keine Veranlassung zur Abwanderung, wenn nicht ein höherer Lohn sich böte. Ihre Ersatzfunktion knüpft also überhaupt erst an diesen an. Wenn wir nunmehr in Verfolgung grenznützlerischer Gedankengänge sagen: Der bei unvollständigem Monopol der Arbeiter sich einstellende Lohnsatz wird bestimmt durch den Wert derjenigen Arbeiter, welche als Ersatz für die koalierten zur Verfügung stehen, so dürfen wir nie vergessen, daß dieses „zur Verfügungstehen" schon eine Höherbewertung der Arbeit durch den Unternehmer voraussetzt. Ferner weicht auch in unserem Fall die Bewertung der Grenzleistung durch den Unternehmer von der durch den Konsumenten ab; denn dieser schätzt nach wie vor die fertigen Produkte und damit auch die Produktionsmittel, also die Arbeit, gleich hoch. Die Kontinuität der Zurechnung ist also doch keine vollkommene. Die Tatsache des Gesamtwertes kommt auch hier in Betracht, insofern als erst dieser dem Unternehmer erlaubt, die nach

der Ersatzmöglichkeit bemessene Grenzleistung seiner Arbeiter höher einzuschätzen als der Konsument. Diesem bleibt also weiterhin nur die Rolle eines Regulators der Obergrenze für den Lohn. Seine konkrete Höhe bestimmt die auf Grund der Substitutionsmöglichkeit stattfindende Schätzung des Unternehmers. Was ist nun aber diese Substitutionsmöglichkeit? Sie ist nichts wie ein Ausdruck für die Menge der noch in freier Konkurrenz verfügbaren Arbeiter, ein Ausdruck also für das Maß, in welchem die Arbeiterschaft dem Unternehmer geschlossen gegenübersteht, d. h. für die Machtposition der Arbeiterklasse. Damit sind wir am gewünschten Punkt. Bei Tugan-Baranowsky bestimmt die relative Macht der Arbeiterklasse (oder der Kapitalistenklasse, was das gleiche ist) die Lohnhöhe unmittelbar, unter Ausschaltung ökonomischer Gesetze, trotzdem sie in der ökonomischen Form des Preises in Erscheinung tritt. Bei der Grenznutzentheorie resultiert der gleiche Lohnsatz aus einer *Schätzung*, welche auf Grund dieser Machtposition stattgefunden hat. Sie macht die *soziale* Macht zur *wirtschaftlichen*, indem sie in ihr nicht mehr einen Gegensatz zur ökonomischen Gesetzmäßigkeit erblickt, sondern die *Fähigkeit, den nach bestimmten formalen auch jenseits der freien Konkurrenz gültigen Gesetzen verlaufenden Wirtschaftsprozeß mit einem gewollten Inhalt zu füllen.*

Besteht nun überhaupt in Bezug auf unser Problem noch ein Unterschied zwischen Tugan und der Grenznutzentheorie? Im Resultat gewiß nicht; denn auch die Grenznutzentheorie hat die Möglichkeit, die Machteinwirkungen zu erfassen und zu einer positiven Beurteilung der Gewerkschaften zu gelangen. Sie erreicht das, indem sie die ökonomische Gesetzmäßigkeit eines konkreten Inhaltes entkleidet und sie als bloße Wertungs*form* hinstellt, die erst durch außerökonomische Einflüsse Leben gewinnt. Man könnte die Differenz

beider Parteien — soweit sie unser Problem berührt — vielleicht als methodologische kennzeichnen. Was leistet — mag Tugan sagen — ein solch formales Wertprinzip für die Erkenntnis der Verteilungsvorgänge bei Arbeitsmonopol? Wenn der Unternehmer g e z w u n g e n ist, höher zu werten, so gibt eben der Zwang und nicht die Wertung den Ausschlag. Wertungen können da etwas erklären, wo sie in F r e i h e i t vorgenommen werden, nicht aber schon bei vorher gebundenem Willen. Machtpositionen binden ihn in unserem Fall und darum ist die Herrschaft an sie abzutreten. — Für die Grenznutzenschule, vor allem für ihre jüngsten Vertreter, wie Schumpeter, ist der soziale Faktor nur einer neben vielen anderen (technischen, nationalen, geographischen, persönlichen, etc.), welche alle die freie Entschlußkraft des Individuums hemmen und so — indirekt — den Verlauf des Wirtschaftprozesses bestimmen. Freilich ist das soziale Moment ein besonders einflußreiches und besonders leicht kenntliches. Aber grundsätzlich besteht kein Unterschied, und wenn uns nicht der Begriff „Oekonomik" überhaupt zerfließen soll, so müssen wir all diese Faktoren als „Daten" in unsere Wissenschaft aufnehmen und diese erst oberhalb ihrer beginnen lassen. Das Stück Wirklichkeit, das die Oekonomik durchleuchtet, ist klein. „Die Erkenntnis der Vielheit der Erkenntnisobjekte", sagt Schumpeter[4], „ist im Grunde eine sehr bittere Pille, und nicht gern und nicht gleich schluckt man sie; denn das Erkenntnisobjekt ist bleich und schemenhaft, und es ist schöner, im vollen Leben zu wühlen".

Die Grenznutzenschule versucht also, gewisse, jenseits der historischen Organisationsformen stehende, allgemein gültige Gesetze des Wirtschaftlebens zu entwickeln. Soweit ihr das gelingt, vermag sie es nur durch Betrachtung der ökonomischen Begriffe als Form, in welche die konkreten Gebenheiten, also auch die uns hier interessierenden sozialen Faktoren, eingegossen werden. Ob man solchen Gesetzen noch genügende Erkenntniskraft beimißt, um sie als selbstständige Wissenschaft zu bejahen, bleibe dahingestellt. Wenn man es tut, so liegt darin ein hohes Maß von Selbstbescheidung. Niemand durchschaut das besser als Schumpeter, der sich im vollen Bewußtsein der geringen Realitätsbedeutung des von ihm als Oekonomik betrachteten Gedankenkomplexes zu einem „trotzalledem" bekennt.

4. Grundprinzip der Verteilungslehre, S. 15.

Diese Selbstbeschränkung der Grenznutzentheoretiker knüpft sich wohl überhaupt erst an Schumpeters Namen. Noch nicht lange ist es her, daß man den Machtbereich der Lehre für weiter hielt. Man verwechselte sozialpsychische mit individualpsychischen Vorgängen, glaubte noch auf dem Gebiet der freien individuellen[5] Wertungen zu stehen, wo bereits sozialgebundene die Herrschaft hatten. Selbst solch genialer Theoretiker wie Boehm-Bawerk ist dem nicht entgangen. Das beste Beispiel hierfür bildet seine Zinstheorie, bezw. seine Theorie von der Höherschätzung von Gegenwarts- gegenüber Zukunftsgütern, welche ihm Mittel zur Zinserklärung ist. Als allgemeingültiges psychologisches Faktum führt er diese Höherschätzung ein. Aber unversehens wird sie ihm zur sozialen Tatsache; denn wie entsteht der Zins? Die Unternehmer bieten ihren Vorrat an Subsistenzmitteln an, und die Arbeiter, da sie ohne Produktionsmittel sind und keine selbstständige Verwendungsmöglichkeit für ihre Arbeit haben, kurz, da sie sonst verhungern müßten, sind geneigt, für gegenwärtige Güter dem Unternehmer ein größeres Quantum künftiger (in Gestalt ihres Arbeitsprodukts) zu überlassen. Also die soziale Grundlage ist die Ursache dieser Schätzung. Boehm gibt selbst (unbewußt natürlich)

5. Natürlich kann philosophisch die Existenz dieser freien individuellen Wertungen überhaupt bestritten werden, ohne daß unsere Unterscheidung dadurch einbüßte.

seine Theorie als psychologisch allgemeingültig auf, wenn er sagt: „Wie man sieht, liegen bei sämtlichen Gruppen, die die Nachfrage zusammensetzen, die Verhältnisse so,[6] daß die Nachfragenden geneigt und fähig sind, die begehrten Gegenwartsgüter nötigenfalls mit einer größeren Summe von Zukunftsgütern, also mit einem Agio zu bezahlen".[7] Ganz gleich, ob wir nun mit Tugan-Baranowsky weiterschließen würden: also bilden auch hier soziale Machtverhältnisse die Erklärung des Zinses — oder mit Schumpeter: das soziale Moment wirkt indirekt, indem es die individuellen Wertschätzungen, von welchen die ökonomische Theorie auszugehen hat, bedingt — in keinem Fall wäre die Boehmsche Argumentation in dem Sinne rein ökonomisch, daß freie Wertungen den Ausgangspunkt bildeten.

Die Differenz zwischen Tugan-Baranowsky und der jüngsten Grenznutzentheorie ist, soweit sie unser Problem betrifft, eine Methodenfrage, die wir offen lassen. Im Resultat herrscht Uebereinstimmung. Anders liegt der Streitpunkt für die Einkommensbildung bei freier Konkurrenz. Hier will Schumpeter den Machtfaktor, welchen er im Fall des Monopols als Datum einstellt, ausgeschaltet wissen.[8] Der Arbeiter erhält den Lohn, der ihm nach der individuellen Wertschätzung des Unternehmers zukommt, der also seiner Leistung entspricht. Aus dieser Auffassung ergibt sich für die Grenznutzenschule die große Schwierigkeit, zu einer Zinstheorie zu gelangen. Wenn jedem Produktivmittel sein Produkt zugerechnet wird, woher kann sich dann ein Ueberschuß des Produktwertes über den der Produktivmittel ergeben? Ueber Boehm-Bawerks Erklärungsversuch wurde oben andeutungsweise gesprochen. Es zeigte sich, daß bei

6. Von uns gesperrt.

7. Kapital und Kapitalzins, S. 539. 2. VI.

8. Vergl. Grundprinzip der Verteilungslehre, S. 36.

ihm der Ueberschuß doch letzten Endes auf soziale Momente zurückgeht, daß also der Arbeit der ihr nach individueller Schätzung gebührende Wert eben nicht zugerechnet wird. Schumpeter hat auch hier den Mut der letzten Konsequenz. Er leugnet den Zins als statischen Einkommenszweig überhaupt. Wir betrachten es — wie schon bemerkt — nicht als unsere Aufgabe, über die Richtigkeit, bezw. Leistungsfähigkeit der Zurechnungstheorie hier zu diskutieren. Nur so viel sei gesagt: wenn einmal entscheidend erkannt wird, daß auch die Verteilungsvorgänge bei freier Konkurrenz einer kapitalistischen Wirtschaft ihre letzte Erklärung ohne Rücksicht auf Machtpositionen nicht finden könnten,[9] so bestände zwischen Macht- und Werttheoretikern Uebereinstimmung und Differenz in gleichem Maße, wie sie sich schon heute in Bezug auf unser Problem ergibt. Auch hier würden Wertungen, die auf Grund sozialer Positionen vorgenommen werden, die Einkommenshöhe bestimmen, und man hätte die Frage zu beantworten, ob beiden Momenten methodische Autonomie zukommt, oder bei welchem von ihnen die Entscheidung liegt.

Aber kehren wir zu unserem Problem zurück. Bisher wurde nur der Fall des unvollständigen Arbeitsmonopols behandelt, welcher zweifellos die gegenwärtige Wirklichkeit deckt. Der Lückenlosigkeit halber aber soll auch der Einfluß der Gewerkvereine unter der Voraussetzung eines vollständigen Monopols erörtert werden. Fehlt nicht da den ökonomischen Gesetzen — abgesehen von der Fixierung der Obergrenze — jede Möglichkeit zur Betätigung? Ist nicht hier das soziale Faktum allein entscheidend? In einem Fall scheint das zuzutreffen: nämlich bei vollständiger Organisation der Arbeiter und bei freier Konkurrenz der Unternehmer. Hier

9. Wohl nur eine allgemein acceptierte Zinstheorie könnte das leisten.

fehlt dem Unternehmer die Möglichkeit der Substitution, und er bewilligt jeden Lohnsatz, der ihm noch irgend einen — sei es auch den kleinsten — Gewinn läßt.[10] Kein ökonomisches Gesetz könnte über die faktische Lohnhöhe etwas aussagen. Das entsprechende Resultat ergäbe sich bei einem Lohndruck durch eine organisierte Unternehmerschaft,[11] der durch keine Arbeiterkoalition ein Widerstand erwüchse. Der Lohn könnte hier äußersten Falls bis zum physiologischen Existenzminimum sinken. Seine tatsächliche Höhe wäre reines Machtergebnis. Aber beide Fälle sind für die Wirklichkeit irrelevant. Wo es Arbeiterkoalitionen gibt, entstehen Unternehmerverbände und umgekehrt. Wenn wir also vollständige Organisation auf der einen Seite voraussetzen, können wir auf der anderen die entsprechende Annahme machen, und unsere Frage lautet: was ergibt sich, wenn man sich einmal — nach Analogie von Rodbertus — die gesamte Arbeiterschaft als e i n e n Arbeiter und die gesamte Unternehmerschaft als e i n e n Unternehmer vorstellt? Ist der Lohn jetzt reines Machtergebnis, oder kann er ökonomisch irgendwie gefaßt werden? Schumpeter glaubt, daß es in diesem Fall keinen eindeutig bestimmten Lohnsatz gibt. Aber vielleicht ist es doch möglich, einen Schritt weiter zu gehen. Unternehmer wie Arbeiter durchlaufen jetzt gleichsam alle Schätzungsstadien, von der untersten Grenze eines Lohnsatzes in der Höhe des physiologischen Existenzminimums bei einseitigem Monopol der Unternehmer, bis zur Obergrenze, einem allen Gewinn absorbierenden Lohn bei einseitigem Monopol der Arbeiter. Beide Teile könnten ohne Gegendruck das Aeußerste erreichen und müßten sich — erzeugten sie nicht selbst einen entsprechenden Widerstand —das Aeußerste gefallen lassen.

10. Die Frage des „gewinnlosen" Unternehmers schalten wir aus.

11. So lange es hier noch irgendwo freie Konkurrenz gibt, herrscht ebenfalls das Gesetz der Substitution.

„Actio est par reactioni", die M o n o p o l e p a r a l y s i e r e n s i c h, und das Ergebnis wird das gleiche sein, als wenn auf keiner Seite ein Monopol bestände — der Lohnsatz der freien Konkurrenz.

Zu diesem Resultat kann man ebensowohl vom Standpunkt Tugan-Baranowsky wie von der Basis der Grenznutzenlehre gelangen. Tugan wird sagen: Wenn die Monopole sich aufheben, so ist die relative Macht der Arbeiterklasse wieder ebenso groß wie bei freier Konkurrenz, und es ergibt sich der ihr entsprechende Lohnsatz. Die Grenznutzenschule erklärt: Die Schätzung nach Gesamt- bezw. Substitutionsgrenznutzen hört auf, und die einfache Grenzschätzung tritt wieder an ihre Stelle. Das bedeutet in unserer Terminologie das Ergebnis der freien Wertungen statt des der sozial gebundenen.

Wir fassen zusammen: Keine der Tatsachen einer monopolisierten Wirtschaft w i d e r s p r i c h t der Grenznutzenlehre. Auf die Gestaltung einiger von ihnen übt sie nur mittelbar durch Fixierung einer Ober- bezw. Untergrenze einen Einfluß aus. Auf die meisten findet sie unmittelbar Anwendung. Indem sie die gegebenen Machtpositionen als Daten in ihr System einsetzt, versucht sie, den Gegensatz zwischen Macht und ökonomischem Gesetz zu überbrücken. Ob wir dem ökonomischen Gesetz in ihrem Sinne noch eine genügende Leistungsfähigkeit zuerkennen wollen, um es als Inhalt einer autonomen Wissenschaft anzusprechen, das zu entscheiden, wagen wir nicht. Wir glauben, auch schon deshalb diese Frage offen lassen zu dürfen, weil für unser Spezialproblem nur der Ueberbau in Betracht kommt.

Individualpsychische Wertungen bestimmen bei Tugan-Baranowsky den Preis, soziale Machtverhältnisse die Verteilungsvorgänge. Damit ist die Einheitlichkeit des gesamten ökonomischen Geschehens durchbrochen. Die Grenznutzenschule bemüht sich, diese aufrecht zu erhalten, schließt sich

so in der Methode der Klassik an, bringt aber neue Inhalte in Gestalt des subjektiven Wertes. Die jüngste Theoretik nun zeigt außerdem wiederum Versuche, in Methode und Inhalt der Klassik zu folgen. Dabei sei in erster Linie Oppenheimers gedacht. Er sieht sich durch seine „Monopolwerttheorie" imstande, Preis und Verteilungsvorgänge einer kapitalistischen Wirtschaft zu erfassen. Indem er die sozialen Machtverhältnisse schon in seine Werttheorie einbezieht, überbrückt er die Spaltung Tugan-Baranowskys, macht er die Gesellschaft (nicht das Individuum) zum Ausgangspunkt alles ökonomischen Geschehens. Wir müssen es uns versagen, an dieser Stelle auf seine Theorie näher einzugehen, wenn wir nicht das ganze Wertproblem (objektiver oder subjektiver Wert?) aufrollen wollen. Nur Oppenheimers Verteilungstheorie kommt hier unmittelbar in Betracht, und diese gehört in eine Reihe mit der von Tugan-Baranowsky. Wir wählten (trotzdem Oppenheimer — soweit uns bekannt — früher mit seinem System hervortrat) Tugan als Beispiel für die ganze Richtung, weil zwischen ihm und der Grenznutzenschule gerade in jüngster Zeit eine Diskussion über unser Problem stattgefunden hat.

Wir können dieses Kapitel nicht schließen, ohne noch kurz eine Kontroverse mit der Grenznutzentheorie zu erwähnen, die sich an die zwischen ihr und Tugan geführte unmittelbar anschließt. Legt Tugan vom Standpunkte der alles beherrschenden Machtverhältnisse gegen die Theorie vom grenzproduktiven Beitrag Verwahrung ein, so bekämpft sie Schüller im Namen der großen und wechselnden Mannigfaltigkeit der Lohnbestimmungsgründe schlechthin. Von hier aus widerlegt er zunächst die Existenz eines einheitlichen Lohnsatzes überhaupt und dann die eines durch Grenzproduktivität bestimmten insbesondere. Generelle Verhältnisse (Nationalität, soziale Stellung, Sitte, Rasse, Klima usw.) und individuelle Verschiedenheiten (Wanderlust, Bequemlichkeit, Familienverhältnisse, Möglichkeit des Nebenerwerbs und vieles andere) wirken auf die Gestaltung des Lohnes von der Arbeiterseite ein, und ebenso mannigfaltig sind die Einflüsse auf seiten des Unternehmers. Auch die Organisation der Arbeiter ist ein wichtiges mitbestimmendes Moment. Sie ist bei Schüller una inter pares geworden. Den Einwand, welchen Schumpeter gegen die einseitige Bevorzugung des sozialen Faktors machte, haben wir hier zu einer positiven Theorie verdichtet. Wenn man überhaupt die außerwirtschaftlichen Momente berücksichtigen will, so meinte er, müssen es alle sein, und damit würden wir der Ausbildung einer rein ökonomischen Theorie den Boden entziehen. Die reale Existenz jener mannigfaltigen Einflüsse soll keineswegs geleugnet werden. Nur haben sie in einer ökonomischen Theorie die Rolle von „Daten" zu spielen, welche „die Latitude, die der ökonomischen Gesetzmäßigkeit bleibt, mehr oder weniger einengen." (Schumpeter).

Noch einmal: Die Betrachtung der heutigen Verteilungstheorien führt grundsätzlich zu einer Bejahung der gewerkschaftlichen Politik, sei es im Namen der die Verteilung überhaupt beherrschenden Machtverhältnisse, sei es mit Hilfe eines weiträumigen Wertprinzips oder endlich durch Anerkennung der Arbeiterorganisationen als eines Lohnbestimmungsgrundes unter vielen. Aber mit einer Zustimmung von dieser Seite ist über einen endgültigen Erfolg der Gewerkvereine noch garnichts entschieden. Bisher wurde nur erörtert, warum und in welchem Grade die Unternehmer geneigt sind, einer Lohnforderung nachzugeben. In welcher Form sie aber die erlittene Einbuße tragen können und wollen, über die verschiedenen Möglichkeiten ihrer Reaktion, wurde noch nichts gesagt. Tugan schließt von seiner Verteilungstheorie unmittelbar auf eine gute Zukunft der Sozialpolitik. Das scheint uns verfrüht, und zwar so lange, als nicht eine Untersuchung der möglichen Reaktionen auf

eine Lohnerhöhung gezeigt hat, daß das schließliche neue Gleichgewicht sich tatsächlich durch einen vergrößerten Anteil der Arbeiterschaft am Sozialprodukt von dem ursprünglichen unterscheidet. Wir wollen darzustellen versuchen, in welcher Weise der Unternehmer eine Lohnerhöhung beantworten kann, und was jede einzelne Reaktion für das Ziel der Arbeiterklasse bedeutet.

Zweites Kapitel.

Lohnfondfragen.

Der Druck der Gewerkvereine, bezw. die infolge dieses Drucks gestiegene Wertschätzung der Arbeiter erzeugt die grundsätzliche Bereitschaft des Unternehmers zur Gewährung einer Lohnforderung. Nunmehr tauchen zwei Fragen auf. Erstens: Wie beschafft sich der Unternehmer die erforderlichen Mittel zur Bezahlung des Mehrlohnes? Und zweitens: wenn diese vorhanden sind, in welcher Form gedenkt er auf die Dauer die erlittene Gewinneinbuße zu tragen? Die klassische Theorie ist erst gar nicht bis zur Beantwortung der zweiten Frage gelangt. Ihr starrer „Lohnfond" verhinderte von vornherein eine „künstliche" Steigerung des Klasseneinkommens der Arbeiter überhaupt. Während das im ersten Kapitel gestreifte „eherne Lohngesetz" den Versuch eines Aufstiegs auf die Dauer zu nichte gemacht haben würde, bestreitet die Lohnfondtheorie die Möglichkeit eines Erfolgs auch für den Augenblick. Wohl — Erhöhungen einzelner Gruppen sind denkbar, aber immer nur auf Kosten anderer; denn da die jeweils zur Lohnzahlung verfügbare Summe eine fixe Größe ist, können die einen nur dadurch mehr erhalten, daß andere eine entsprechende Einbuße erleiden. Die schlechter gestellten, bezw. entlassenen Arbeiter machen die Koalition auf die Dauer unhaltbar. Sie bricht auseinander, der Lohn sinkt wieder auf sein altes Niveau, und das frühere Gleichgewicht stellt sich ein.

Man hat wohl die Geschichte der Lohnfondlehre als die dramatischste aller ökonomischen Theoreme bezeichnet. Jahrzehntelang von der Wissenschaft ebenso als Grunddogma wissenschaftlicher Erkenntnis geachtet wie von der Arbeiterbewegung als Instrument des Klassenegoismus der Kapitalisten gehaßt, wurde sie infolge der Untersuchungen Hermanns, Thorntons, Brentanos auch von der Theoretik in Grund und Boden verdammt. Die neueste Zeit endlich bereitet ihr eine Auferstehung in gelockerterer Form, aber unter Beibehaltung ihres Kerngedankens. — Es scheint uns nicht überflüssig, den gegenwärtigen Stand der Lohnfondtheorie und ihre Bedeutung für unser Problem kurz zu diskutieren. B r e n t a n o — er diene im Folgenden als Repräsentant der Gegner — führt in der Hauptsache drei Argumente ins Feld. Erstens bekämpft er die Vorstellung, daß der Arbeiter aus dem Kapital des Unternehmers bezahlt werde. Vielmehr bestimme die Nachfrage der Konsumenten — als Regulator der Produktpreise — auch die Mittel, welche der Unternehmer zur Lohnzahlung aufwenden kann. So drücke sie diesen zum bloßen Kommissionär herab und bilde selbst die eigentliche Lohnquelle. Zweitens variiert bei Brentano die verfügbare Lohnsumme mit der Größe des Unternehmerkonsums. Es steht keineswegs ein für allemal fest, welchen Teil seines Einkommens der Unternehmer zur Produktion, und welchen er zur Konsumtion aufwendet. Der Druck einer Arbeiterkoalition kann die Relation zwischen beiden verschieben. Drittens endlich erblickt Brentano im Kredit den Weg, sich in Ermangelung eigener Ersparnisse die Mittel zur Produktion zu beschaffen. Aus drei Quellen also kann geschöpft werden, um ohne Produktionseinschränkung, bezw. geringere Kapitalisierung z u n ä c h s t eine Arbeiterforderung zu erfüllen: dem Kredit, der Einschränkung des Unternehmerkonsums und der Kaufkraft des Konsumenten. Gegen das erste Argument ist von seiten der

neueren Theoretik eingewandt worden, daß der Kredit nur Wert v e r s c h i e b u n g, nicht aber Wert s c h ö p f u n g bedeute, daß er vorhandenes Kapital (hier im Sinne von Geldmitteln gebraucht) einer Verwendung entziehen müsse, um es einer anderen zuzuführen, also an sich nicht imstande sei, die Gesamtheit der in einer Volkswirtschaft verfügbaren Lohnvorschüsse zu vermehren. Die erste Voraussetzung für die Richtigkeit dieses Schlusses ist die, daß jeweils alle Mittel in der Wirtschaft beschäftigt sind, daß es keine müßig liegenden, Anlage suchenden Kapitalien gibt. Wer also die Lohnsumme der Volkswirtschaft im Augenblick nicht vermehrbar glaubt, betrachtet diese im statischen Gleichgewichtszustand, in welchem Kapital und Arbeit sich gegenseitig aufkaufen. Brentano aber hat das Wirtschaftsbild vor Augen, welches die lebendige Wirklichkeit seiner Zeit ihm darbietet: Fortschritt, Bewegung, höchstgesteigerte Aktivität, kurz, alles das, was wir als „Dynamik" zu kennzeichnen pflegen. In einer solchen Wirtschaft gibt es tatsächlich in jedem Augenblick freies Kapital, und eine Lohnsteigerung muß schon ziemlich bedeutsam und umfassend sein, um von dieser Seite an Grenzen zu stoßen. Freilich gibt es solche, und sie werden um so leichter fühlbar, je mehr die Wirtschaft ihren dynamischen Charakter verliert und sich dem statischen Typus nähert. Schon an dieser Stelle zeigt sich der grundsätzliche Unterschied zwischen der klassischen Wirtschaftsauffassung und der Brentanos. Jene ist ihrem ganzen Wesen nach statisch, diese steht im Zeichen der ökonomischen Entwicklung. Wir kommen darauf noch zurück. Aber soviel ist bereits klar: einen Vorwurf wegen Nichtbeachtung des Kreditmoments kann Brentano gegen die alte Theorie nicht erheben. Beide diskutieren unter verschiedenen Voraussetzungen, und das bedeutet für Brentanos Argumentation — so richtig sie die gegebene Realität erfaßt — eine Schwächung ihrer p o l e m i s c h e n Kraft. Jedoch damit sind wir noch nicht am

Ende. Es fragt sich, ob der Kredit wirklich nur vorhandene Werte oder besser „Kaufkraft“ überträgt, nicht auch neue schafft. Gewisse schöpferische Funktionen des Kredits sind neuerdings von Schumpeter zum Anstoß aller wirtschaftlichen Entwicklung gemacht worden. Auch andere Theoretiker, z. B. Spiethoff, sehen in der Bereitstellung von Geldsurrogaten (in Grenzen natürlich) ein Mittel, dem Unternehmer die Möglichkeit zur Zahlung höherer Löhne zu gewähren. — Der statische Charakter der klassischen Wirtschaft einerseits, unzureichende Kreditorganisation andrerseits, mögen die Starrheit der alten Theorie in dieser Richtung erklären.

Wie nun steht es mit den übrigen kritischen Argumenten Brentanos? Der Hinweis darauf, daß der eigentliche Gegenwert für den Lohn in der Nachfrage des Konsumenten zu suchen sei, ist zwar richtig; aber er bedeutet eine Erweiterung, keine Widerlegung der klassischen Theorie. Ohne Aussicht auf Wiedervergütung seiner Kosten durch den Konsumenten würde freilich kein Unternehmer produzieren. Jedoch — das wurde u. E. mit Recht eingewandt — die Mittel bis zur Fertigstellung der Produkte muß er vorschießen. Ein bestimmter Fond von — in Marxscher Terminologie — konstantem und variablem Kapital (letzteres = Lohnfonds) ist erforderlich, um die Produktion beginnen und durchführen zu können. Wohl kommt es vor, daß die Produkte fertig sind, ehe die Arbeiter entlohnt werden. Bei solch kurzen Produktionsperioden schießt der Arbeiter dem Unternehmer seine Arbeitskraft vor, und für Lohnzahlungen braucht nichts akkumuliert zu sein (z. B. Bäcker, Fleischer etc.). Aber diese Fälle bilden anerkanntermaßen die Ausnahme, fast immer deckt sich die Realität mit dem zuerst geschilderten Tatbestand. Dennoch ist der Hinweis auf den Konsumenten gerade für unser Problem nicht unwichtig; denn wenn einmal das erste genußreife Produkt in einer Fabrikation vollendet ist, so werden weiterhin fortwährend neue Produkte

fertig und an die Konsumenten abgesetzt. Die alte Theorie läßt diese Tatsache der — wie Boehm-Bawerk es nennt — „staffelweisen Produktion“ außer acht. Sie stellt sich offenbar vor, daß zu Beginn einer Produktionsperiode (was sie übrigens darunter versteht, ist nicht klar ersichtlich)[1] die Gesamtheit der für ihre Dauer erforderlichen Kapitalien aufgehäuft sein müsse, daß an ihrem Ende plötzlich alle mit diesen herzustellenden Produkte fertig sind und nun wieder zum Vorschuß für eine neue Produktionsperiode bereitgestellt werden. Wir lehnen heute diese mechanistiche Betrachtungsweise ab. Nachdem einmal die Produktion in Gang gebracht worden ist, läßt das kontinuierliche Fertigwerden und der laufende Absatz von Produkten es in gewissem Sinne gerechtfertigt erscheinen, von einer „Entlohnung“ der Arbeiter durch den Konsumenten zu sprechen.[2] Für uns ist diese Tatsache insofern von Bedeutung, als der Unternehmer Mittel (wieviel, hängt von der Größe der Forderung und der Menge der gerade realisierten Produkte ab) zur Gewährung von Lohnforderungen aus den Konsumenten schöpfen kann — wenn er nämlich imstande ist, sofort seine Produktpreise entsprechend zu erhöhen. Ueber die dazu erforderlichen Bedingungen später. Hier sei nur darauf hingewiesen, daß eine gewisse Elastizität des Lohnfonds auch in der Kaufkraft der Konsumenten gegeben ist.[3] Aber einem Einwand möchten

1. Am nächsten liegt ihr wohl die Annahme einer rein nach mechanisch rechnerischen Prinzipien gewählten Zeitspanne, etwa 1 Jahr.

2. „Die Kapitalistenklasse gibt der Arbeiterklasse beständig in Geldform Anweisungen auf einen Teil der von der letzteren produzierten und von der ersteren angeeigneten Produkte. Diese Anweisungen gibt der Arbeiter der Kapitalistenklasse ebenso beständig zurück und entzieht ihr damit den ihm selbst zufallenden Teil seines eigenen Produkts. (Marx, Kapital, Bd. 1, S. 503).

wir gleich begegnen: wenn die Kaufkraft der Konsumenten durch höhere Preise an einer Stelle in gesteigertem Maße in Anspruch genommen wird, so — könnte man sagen — sinkt sie entsprechend an anderer. Die Nachfrage nach irgendwelchen Produkten muß also abnehmen, was in dem betreffenden Geschäftszweig als Lohndruck bezw. verminderte Beschäftigungsmöglichkeit für Arbeiter zum Ausdruck kommt, und die Arbeiterschaft als Ganzes — müsste man schließen — hat wieder nichts gewonnen. Aber bei den vielen Verschiebungen, denen wir im Laufe unserer Arbeit begegnen werden, ist Folgendes immer festzuhalten: Anstelle der gesunkenen Nachfrage der früheren Konsumenten tritt die gestiegene der höher entlohnten Arbeiter, so daß die Gesamtkaufkraft dieselbe geblieben ist.[4]

Es bleibt uns nun noch, über die dritte Quelle des Mehrlohnes, die Beschränkung des Unternehmerkonsums, zu sprechen. Hier liegt u. E. tatsächlich eine Lücke in der klassischen Theorie vor. Zwar spielt das Problem des Sparens eine große Rolle, und es werden mancherlei Untersuchungen gemacht, welchen Teil seines Einkommens der Unternehmer kosumiert, und welchen er zur Produktion verwendet. Mill[5] z. B. stellt ausführliche psychologische Erörterungen an über Größe und Gründe des „Ansammlungstriebes“, d. h. die Momente, welche das Verhältnis von Produktion und Konsumtion beim Unternehmer bestimmen. Aber daß eine Lohnerhöhung Veranlassung zu einer Neuorientierung geben könnte, wird u. M. n. nirgends beachtet. Dem Lohn-

3. Es handelt sich hier immer noch um die Frage einer augenblicklichen Kapitalbeschaffung. Ueber die Quellen des dauernden Mehrlohnes sprechen wir erst an zweiter Stelle.

4. Dies nur als Andeutung. Ueber die Verschiebungsprobleme später ausführlicher.

5. Grundsätze der politischen Oekonomie. Buch I, Kap. 2.

fond gegenüber erscheint der Unternehmerkonsum als fix — freilich in verschiedener Weise. Während man z. B. bei Smith und Mill mehr den Eindruck hat, daß sie dieses Moment übersehen, ordnet es sich bei Ricardo folgerichtig in sein System ein. Für unsere Auffassung Mills spricht in gewissem Grade seine Abkehr von der Lohnfondtheorie, sobald die Argumente der Gegner (Thornton) zu ihm drangen und in ihm die Ueberzeugung weckten, daß der ganze Besitz des Unternehmers potentiell Kapital sei. Anders Ricardo.[6] Ihm ist — wenn auch unausgesprochen — der Unternehmerkonsum überhaupt eine fixe Größe, eine Art soziales Existenzminimum der Unternehmerklasse, unter welches diese nicht sinken kann, ohne daß Gegenwirkungen eintreten nach Analogie derer, welche das Aufsteigen der Arbeiterklasse über ihre Reproduktionskosten verhindern. Die Tatsache, daß für Ricardo steigende Produktivität mit einer Erhöhung des Arbeiteranteils (der produktiven Fonds) in gleichem Maße identisch ist, gibt diesem Schluß besondere Beweiskraft.

Soweit der klassische Lohnfond besagt, daß in einer streng statischen, d. h. in störungslosem Kreislauf sich abwickelnden Wirtschaft die Lohnsumme eine feste Größe sei, ist er nichts wie eine platte Selbstverständlichkeit. Wo alle Daten konstant sind, ist es notwendig auch der Lohn, und man könnte, wie Schumpeter[7] mit Recht bemerkt, ebensogut von einem „Kartoffelfond“ reden. Die eigentliche Bedeutung des Lohnfonds beginnt erst da, wo eine Störungsursache den Kreislauf unterbricht und die übrigen ökonomischen Faktoren zu einer Anpassung in irgend einer Form zwingt. Versucht eine Arbeitergruppe eine Lohnerhöhung, und reagiert die Wirtschaft durch das Medium des Lohnfonds so, daß sich das

6. Vergl. zu Folgendem: Lederer, die Ergebnisse eines Ricardo-Seminars.

7. Wesen und Hauptinhalt, S. 364.

frühere Gleichgewicht wieder einstellt, also keine dauernde Wirkung zurückbleibt, so ist der Lohnfond zu einer selbstständigen causa des Wirtschaftsgeschehens geworden.

Den Lohnfond in dieser absoluten Unelastizität lehnen wir ab. Abgesehen von dem nur unter besonderen Bedingungen in Betracht kommenden Kredit und der Kaufkraft der Konsumenten liegt in der stets möglichen Einschränkung des Unternehmerkonsums ein Mittel zur Gewährung von Lohnforderungen. Freilich sind Schranken auf allen Seiten deutlich sichtbar; und als Zeichen für die Notwendigkeit von Vorschüssen bis zum Absatz der Produkte, als einen Ausdruck für die Begrenztheit des in einem gegebenen kurzen Zeitraum zur Lohnzahlung verfügbaren Kapitals, glauben wir den Kern der Lohnfondtheorie aufrecht erhalten zu müssen; und das nicht nur für die der Klassik vor Augen stehende statische Wirtschaft. Wohl sind dort die Grenzen enger und fühlbarer, aber grundsätzlich bestehen sie auch in der Dynamik. Mit Recht erklärt Spiethoff: „Ich wage nicht anzugeben, wie groß heute (Dezember 1907) eine Lohnsteigerung sein müßte, um in dem zur Verfügung stehenden Privatkapital eine Unmöglichkeit zu finden. Das aber glaube ich sagen zu dürfen, daß eine erhebliche allgemeine Lohnsteigerung heute und in den nächsten Monaten ungeheuere Schwierigkeiten auf dem Kapitalmarkt hervorrufen würde.“[8] Das aber wollen wir als Ergebnis dieser kurzen Betrachtungen festhalten: eine Negierung gewerkschaftlicher Einflüsse bedeutet diese „maßvoll formulierte Lohnfondtheorie“ nicht. Sie bildet eine Synthese zwischen der strikten Ablehnung durch die Klassik und dem bedingungslosen Optimismus der Brentano-Schule. Sie sieht Möglichkeiten, aber auch Grenzen; sie zeigt Wege, aber auch Hemmungen.[9]

8. Die Lehre vom Kapital.

9. Zu ähnlichen Ergebnissen kommt die gegenwärtige amerikanische Lohnfondlehre, z. B. Taussig.

Bis jetzt haben wir nur die privatwirtschaftliche Seite des Problems behandelt, nur die Frage beantwortet: kann der Unternehmer sich die Mittel (d. h. Geldmittel) für den Mehrlohn beschaffen und wie? Aber gerade von der jüngsten Theoretik ist mehr und mehr der volkswirtschaftliche Gesichtspunkt in den Vordergrund gerückt worden. Man wies auf die Grenzen hin, welche einer Lohnerhöhung von seiten des Sozialkapitals, d. h. in der Volkswirtschaft vorrätigen konkreten Sachgüter entgegenstehen. Boehm - Bawerks Theorie vom „Subsistenzmittelfond“ bildet das Hauptdokument dieser Betrachtungsweise. Dieser Subsistenzmittelfond umfaßt den gesamten Vermögensstock der Volkswirtschaft, abgesehen von Grund und Boden und den Vermögensstämmen, welche die verarmenden und die selbständig produzierenden Kapitalbesitzer selbst verzehren. Seine Funktion ist, die Gesellschaft für die Dauer der Produktionsperiode zu ernähren. Es müssen also bei ihrem Beginn so viel Genußgüter vorrätig sein und ein anderer Teil sich in einem solchen Stadium der Reife befinden, daß sie — successive ausgereift — die Produktionsperiode[10] bedecken. Mit anderen Worten: Wenn ein Teil der Unternehmer „zeitraubende Produktionsumwege“ einschlägt, d. h. mit Einschaltung von viel konstantem Kapital produzieren will, so muß ein anderer da sein, welcher während der gleichen Zeit Subsistenzmittel herstellt. Die Volkswirtschaft schießt also den in der Umwegproduktion Beschäftigten gewissermaßen ihren Unterhalt vor, indem sie ihnen Nahrung, Kleidung usw. zur Verfügung stellt, bevor sie selbst genußreife Endprodukte auf den Markt bringen. Das ist gewiß richtig, aber wir möchten doch die Frage aufwerfen, ob hier von einer eigentlichen Parallele zu dem klassischen privatwirtschaftlichen Lohnfond geredet werden kann. Die Boehmsche Theorie vom Sub-

10. Der Begriff Produktionsperiode wird bei Boehm in technischem Sinne gebraucht.

sistenzmittelfond scheint uns letzten Endes nichts anderes wie eine Beschreibung der Arbeitsteilung einer entwickelten Volkswirtschaft", bezw. der bestmöglichen Organisation der Produktivkräfte. B. kann nur deswegen eine Eisenbahn bauen, weil A. inzwischen genügend Brot für ihn bäckt und C. die Kleidung für ihn herstellt. B. würde unökonomisch handeln, wenn er, statt Eisenbahnen zu bauen, etwa auch Kleider machte; denn die Wirtschaft würde dann überreichlich mit Kleidern versorgt sein, und man hätte sich die verbilligte Zufuhr z. B. von Kohlen durch eine neue Eisenbahnlinie verscherzt. Das sieht alles selbstverständlich aus, und doch vermochten wir in Boehms Subsistenzmitteltheorie nur dieses als letzten Sinn zu entdecken. Gewiß mag man sagen, daß die Subsistenzmittelproduzenten den Verfertigern von Kapitalgütern „vorschießen". Aber eine neue Erkenntnis für unser Problem scheint uns damit nicht gewonnen. Jedoch betrachten wir nun die Schlüsse, welche aus dieser Theorie für das Gewerkvereinsproblem zu ziehen sind. Boehm-Bawerk hat diese selbst ausführlich in seinem nachgelassenen Aufsatz „Macht oder ökonomisches Gesetz" erörtert. Es ist nicht einfach, seine lohntheoretischen Gedanken darzutun, ohne sich gleichzeitig auf seine Zinstheorie festzulegen; denn überall werden beide eng miteinander verquickt. Außerdem müssen wir gestehen, in Boehms Beweisführung einigen Schwierigkeiten begegnet zu sein, zu deren Lösung wir uns nicht imstande fühlten. Diese mögen teilweise ihren Grund darin haben, daß Boehm bei Erörterung der Folgen einer Lohnsteigerung die privatwirtschaftliche Seite in weitem Umfange einfach ausschaltet[12]. Aber eine Diskussion über diese Fragen

11. Vergl. Oppenheimer, Theorie der reinen und politischen Oekonomie, S. 611.

12. z. B. erscheinen plötzlich die Unternehmer als Nachfragende auf dem Subsistenzmittelmarkt, während sie bisher Subsistenzmittel angeboten und die Arbeiter diese nachgefragt haben.

würde mehr Raum beanspruchen, als wir ihr in unserm Zusammenhang einräumen dürfen, und wir glauben deshalb, uns mit einer kurzen Betrachtung der Boehmschen Resultate begnügen zu können. Ganz einfach ausgedrückt besagen sie dieses: Eine künstliche Lohnerhöhung würde die Ansprüche an den Subsistenzmittelfond steigern. Da dieser aber eine fixe Größe ist, können einige nur dadurch mehr erhalten, daß andere entsprechend beeinträchtigt werden, und die Gesamtlebenshaltung der Arbeiterklasse ist dieselbe geblieben; also das gleiche Ergebnis wie bei der alten Theorie und mit der gleichen Nichtbeachtung des Moments, daß auch den privatwirtschaftlichen Lohnfond zu einer beweglichen Größe macht: des Unternehmerkonsums bezw. hier des Konsums der übrigen Bevölkerungsschichten. Der Subsistenzmittelfond umfaßt nach Boehms eigener Definition die Unterhaltsmittel für die gesamte Gesellschaft, und infolgedessen bildet das, was die Arbeiter verzehren (also der eigentliche Lohnfond), nur einen Teil von ihm. Und selbst wenn der erste eine fixe Größe ist, so braucht es nicht dieser auch zu sein. Was bedeutet denn gesteigerte Inanspruchnahme des Subsistenzmittelfonds infolge einer Lohnerhöhung? Die Nachfrage nach Unterhaltsmitteln für Arbeiter wird größer; folglich steigt ihr Preis. Und wer hat unter dieser Preissteigerung zu leiden? In erster Linie die besser entlohnten Arbeiter, denen auf diese Weise zunächst ein Teil ihres Gewinnes verloren geht. Neben ihnen aber brauchen keineswegs andere Arbeiter getroffen zu werden. Ja eine solche Folge ist sogar ziemlich unsicher; denn die gestiegene Kaufkraft der erhöhten Arbeiter richtet sich wahrscheinlich weniger auf die eigentlichen Arbeiterbedarfsartikel, welche auch von ihren ärmeren Klassengenossen benötigt werden, als auf — wenn man so sagen darf — Arbeiterluxus, d. h. auf Güter, welche eher dem Bedarfskonsum höherer Schichten angehören. Diese also haben wesentlich die unmittelbaren Folgen einer Lohn-

erhöhung als Konsumenten mitzutragen; die unmittelbaren Folgen. Daß es sich bei unsern bisherigen Ausführungen nur um diese handelte, sei noch einmal betont; denn was geschieht auf die Dauer mit unserm „fixen Subsistenzmittelfond“? Wenn die Preise für gewisse Unterhaltsmittel steigen, so wendet sich die Produktion in erhöhtem Maße ihnen zu[13], bis sich das Preisniveau wieder im Gleichgewicht befindet. Natürlich werden gleichzeitig die hierzu erforderlichen Kapitalien anderen Verwendungen entzogen, und was das für die Arbeiterklasse bedeutet, soll im Folgenden erörtert werden. Wir kommen damit zu der eingangs gekennzeichneten zweiten Frage nach den dauernden Reaktionen der übrigen Wirtschaftsfaktoren auf eine Lohnerhöhung. Als Ergebnis dieses Kapitels halten wir fest: trotz der engeren oder weiteren Grenzen[14], welche Privat- und Sozialkapital einer Lohnerhöhung stecken, ist von keiner Seite den Gewerkschaften der Weg zu erfolgreicher Wirksamkeit versperrt.

---

13. Je nach den in der Volkswirtschaft vorhandenen konkreten Gütern dauert diese Anpassung mehr oder weniger lang.

14. Je nach dem Zustand der Volkswirtschaft, ob mehr statischer oder dynamischer Typus.

Drittes Kapitel.

Akkumulation und Konsumtion.

Es läge nahe, daß die Quellen, welche dem Unternehmer zur Gewährung eines Mehrlohnes sofort zur Verfügung stehen, mit denen identisch seien, aus welchen er dauernd die gestiegenen Ansprüche der Arbeiter befriedigen kann. Aber beide decken sich nur zum Teil. Einige für den Augenblick mögliche Reaktionen müssen für die Dauer ausschalten, andere wieder kommen nur für die Dauer in Betracht. Zu den ersteren gehört — das leuchtet unmittelbar ein — der Kredit. Mit Kredit kann man nicht dauernd Löhne bezahlen. Das geliehene Geld muß zurückgegeben werden, und damit mündet dieser Augenblickausweg in eine der übrigen Reaktionen ein. Folgende lernten wir bisher kennen: Einschränkung der Produktion, d. h. Entlassung eines Teils der Arbeiter[1], Einschränkung des Unternehmerkonsums und Erhöhung der Produktpreise. Natürlich werden derartige Reaktionen nur dann Notwendigkeit, wenn die Lohnerhöhung nicht zu einer entsprechenden Steigerung der Arbeitsleistung führt, so daß sie sich sozusagen selbst kompensiert. Bei sehr niedriger Lebenshaltung der Arbeiter (Unterernährung) ist das gewiß ein wichtiges Moment. Aber eine solche Wirkung

---

1. Was in der Klassik die Heraufführung eines neuen Gleichgewichtes sofort unmöglich machte.

hat ihre relativ engen Grenzen. Das Gesetz des abnehmenden Ertrags ist auch hier wirksam. Selbst wenn die Verbesserung der Unterhaltsverhältnisse auch bei schon ziemlich gut gestellten Arbeitern noch gewisse günstige Einflüsse auf die Leistungsfähigkeit ausübt, so entspricht dieser Erfolg doch nicht mehr der Größe des Mehraufwandes; und es gilt heute wohl allgemein, daß Lohnerhöhung eine Einbuße des Unternehmers in sich schließt[2]. Wenden wir uns also den verschiedenen möglichen Reaktionen der Unternehmer zu, und zwar zunächst denjenigen, bei welchen sie die ganze Last der Lohnsteigerung selber tragen; der Produktions- und Konsumverminderung.

Die Klassik sah in der Produktionseinschränkung, d. h. der Entlassung einer der Lohnaufbesserung entsprechenden Zahl von Arbeitern das einzige Mittel, sich das zur Lohnerhöhung erforderliche Mehrkapital zu beschaffen, und schloß von da aus auf die Nichtigkeit aller gewerkschaftlichen Aktionen. In Ansehung des Augenblicks, insofern nicht sofort eine Steigerung des Arbeiterkonsums stattfand, war dieser Schluß vielleicht richtig. Er kann es auch auf die Dauer sein, und zwar dann, wenn die entlassenen Arbeiter durch Anbieten ihrer Dienste den Lohn wieder auf sein altes Niveau herabzudrücken vermögen. Eine solche Wirkung wäre (ein festes Zusammenhalten der erhöhten Arbeiter vorausgesetzt) aber wohl nur dann denkbar, wenn die Zahl der Entlassenen groß genug ist, um jene insgesamt zu ersetzen, d. h. wenn das Gesetz der Substitution die Machteinwirkung sofort zunichte macht. Daß man aber Entlassungen in einem solchen Umfange vornehmen muß, ist nicht anzunehmen, und so wird aller Wahrscheinlichkeit nach die weitere Entwicklung folgenden Verlauf nehmen: die Lohnerhöhung der ersten Gruppe

2. So lange das nicht der Fall ist, ist die Gewerkvereinsfrage — vom früheren abgesehen — eigentlich gar kein Problem.

äußert sich in steigender Nachfrage nach „Arbeiterluxus“ und damit nach Arbeitskräften, ihn herzustellen. So finden die zunächst Beschäftigungslosen in der Produktion für ihre Klassengenossen neue Tätigkeit. Das Ergebnis wäre also eine bloße Verschiebung in den Produktionen zur Verfertigung von Arbeiterkonsumartikeln hin. Daß die Klassik diese Entwickelung völlig ausschaltete, liegt u. E. daran, daß sie Entlassung eines Teiles der Arbeiter für identisch hielt mit Bruch der Koalition. In diesem Falle hat sie recht. Bleibt die Lohnbildung wieder dem freien Spiel der Kräfte überlassen, wird sich der ursprüngliche Gleichgewichtszustand von neuem einstellen. Die Schwierigkeit, die Koalition unter den erörterten Umständen zu halten, muß ebenfalls zugegeben werden. Es liegt eine starke Rigorosität gegen die eigenen beschäftigungslos gewordenen Mitglieder darin, ihnen den Zugang zu ihrer früheren Tätigkeit durch Hochhalten der Löhne abzusperren — zumal dann, wenn der Uebergang zu der neuen Tätigkeit sehr erschwert, für lange Zeit gar unmöglich ist. Wenn z. B. in einer Maschinenfabrik infolge gestiegener Löhne 20 Maschinenschlosser entlassen werden müssen, und wenn sich aus dem gleichen Grunde die Nachfrage nach Stiefeln hebt, so wird ein Schlosser schwerlich sofort zum Schuhmacher werden können. Die Wirkung der Umschichtung macht sich in diesem Falle voraussichtlich als Ausbleiben des Nachwuchses im Schlossergewerbe und steigender Andrang zur Schuhmacherei bemerkbar. Und inzwischen? Wir haben es hier mit sehr schwierigen und oft langdauernden Uebergangswehen zu tun. Unter Umständen kommt die Realität den Leidenden zu Hilfe. Wenn z. B. infolge des höheren Lohnes bald ein so großer Zustrom von anderer Stelle stattfindet, daß die hinzugekommenen Arbeiter zusammen mit den entlassenen als Ersatz in Kraft treten können, so wird die Macht des Gewerkvereins gebrochen, und es stellt sich aller Voraussicht nach das frühere Gleichgewicht wieder

ein[3]. So kann der reale Verlauf — auch ohne Auseinanderbrechen der Koalition — den ursprünglichen Zustand wieder heraufführen, einfach weil die Bedingungen des Zu- und Abströmens an verschiedenen Stellen ungleich sind. Aber wir haben natürlich keinerlei methodisches Recht, ein sofortiges Zuströmen bei der einen Produktion (derjenigen, von der wir ausgegangen sind) anzunehmen, und bei der anderen Produktion (diejenige, welche Arbeiterkonsumartikel herstellt) nicht. Wie gesagt, die konkreten Verhältnisse können solche Verschiedenheiten schaffen,[4] und sie werden in der Betrachtung des empirischen Einzelfalls von größter Wichtigkeit sein. Aber in einer allgemeinen Untersuchung müssen wir, wenn wir mit derartigen Umschichtungen rechnen, es überall tun und die erheblichen realen Schwierigkeiten als „Uebergangswehen" auffassen. Uebrigens äußern sich diese in solch krasser Form wohl wesentlich in einer streng statischen Wirtschaft. Nehmen wir die Wirtschaft als wachsend an[5], so braucht „Produktionseinschränkung" noch nicht eine direkte Verringerung zu bedeuten, sondern kann mit „geringerer Vergrößerung" identisch sein. Es brauchen dann evtl. gar keine Entlassungen stattzufinden, sondern es bleibt eine vermehrte Nachfrage aus. Um bei unserem Beispiel zu bleiben: der Unternehmer, welcher sonst eine steigende Nachfrage nach Maschinenschlossern entfaltet haben würde, ist infolge der Lohnerhöhung seiner Arbeiter nicht dazu imstande. Statt

3. Obgleich die Ersatzfunktion der zuströmenden an einen über dem der freien Konkurrenz stehenden Lohn geknüpft ist; denn die entlassenen sind mit entsprechend Wenigerem zufrieden, so daß der Unternehmer für die gleiche Summe die gleiche Arbeiterzahl bekommen kann. Allmählich findet dann ein Ausgleich statt.

4. Wie man ja auch in der Realität mit temporärer, lokaler Arbeitslosigkeit und ähnlichen „Störungen" rechnen muß.

5. Natürlich kann es hier andere Uebergangswehen noch schlimmerer Art geben, z. B. Maschineneinführung. Vergl. Kap. 5.

dessen aber vermehrt sich aus demselben Grunde die Nachfrage nach Schuhmachern. Was bedeutet nun eine solche Umschichtung, d. h. eine Reaktion der Unternehmer in Form einer Produktionseinschränkung, bezw. geringerer Akkumulation für das Interesse der Arbeiterklasse? In der Maschinenfabrik wären vielleicht mit Hilfe der ohne die Lohnforderung beschäftigten Mehrarbeiter so viele Eisenbahnwagen hergestellt worden, daß man eine neue Bahnlinie eröffnet und dadurch die Kohlenzufuhr erheblich verbilligt hätte. Wem wäre das zugute gekommen? Wahrscheinlich allen Mitgliedern der Volkswirtschaft, sowohl als direkten Verbrauchern von Kohlen im eigenen Haushalt wie indirekt als Konsumenten von Industrieprodukten, deren Herstellung sich verbilligt haben würde[6]. Nun haben infolge der Lohnerhöhung die Arbeiter die Möglichkeit, mehr Stiefel zu verbrauchen. Aber ob dieser Erfolg den entgangenen aufwiegt, ist zweifelhaft. Mit anderen Worten: Wenn eine Lohnerhöhung einen Teil des Unternehmerkapitals produktiven Verwendungen entzieht und der Herstellung von Konsumartikeln zuführt, so kann der für die Arbeiterklasse entstehende Gewinn geringer sein als der entgangene Verlust. Wir können uns deshalb Brentano auch nicht anschließen, wenn er sich zu dem Ausspruch bekennt, aus diesem Grunde eine Lohnerhöhung zu verurteilen, hieße „einen Zweck einem Mittel opfern, dessen einziges Verdienst es ist, zu demselben Ziele zu führen"[7]. Dieser Zweck ist natürlich Hebung der Lebenshaltung der Arbeiter. Aber Brentano vergißt dabei, daß das Ziel in dem einen Falle vollkommener erreicht werden kann als in dem anderen, daß, selbst wenn bei einer Lohnerhöhung der ganze Erfolg den Arbeitern allein zufiele (was natürlich noch längst nicht feststeht, da wir ja erst im Anfang der

6. Von ev. erhöhten Profiten sei hier abgesehen.

7. Arbeitergilden, Bd. 2, S. 241.

Schilderungen der Reaktionen sind), während sie das Ergebnis gestiegener Produktivität mit anderen Bevölkerungsklassen zu teilen hätten, doch dieser Teilgewinn größer sein kann als der Gesamtzuwachs durch eine Lohnerhöhung. Freilich das kann sein, aber es muß nicht sein. Vielleicht liegen die Verhältnisse so, daß auch steigende Produktivität die Unternehmer nicht zu einer entsprechenden Verbilligung veranlassen würde. Ferner: Hätte z. B. ohne die Lohnerhöhung eine Verbesserung in der Produktion von Luxusgütern (Automobile) stattgefunden, so wären die Vorteile den Arbeitern ohnedies nicht zugute gekommen — es sei denn, die Unternehmer hätten bei einer Verbilligung ihres Konsums nicht ihre Lebenshaltung erhöht, sondern mehr gespart, womit dieser Fall in den früheren übergehen würde. Schon hier zeigt sich, wie schwierig eine eindeutige Prognose ist. — Die Lage kompliziert sich noch durch ein Moment, das vor allem von H e r k n e r in die Diskussion geworfen wurde. Herkner findet, daß wir an einer Ueberproduktion von Kapitalgütern leiden, und daß die Lohnforderungen der Arbeiter, indem sie hier retardierend wirken, eine Art Schutz vor Krisen darstellen. Wir können hier natürlich nicht das ganze Krisenproblem aufrollen. Hat Herkner recht, so ist unser Problem noch um ein weiteres Doppelresultat reicher.

Aber wenn wir einmal von diesen Verschiedenheiten in den konkreten Verhältnissen absehen und (mit Vorsicht natürlich) versuchen, etwas Allgemeines zu sagen, so wäre etwa Folgendes festzustellen: Lohnerhöhung der Arbeiter bedeutet gesteigerte Nachfrage nach Subsistenzmitteln und damit Vergrößerung der Subsistenzmittelproduktion. Wenn, wie wir voraussetzen, die Unternehmer ihren Konsum dabei im alten Umfange aufrecht erhalten, so kann diese vermehrte Herstellung von Unterhaltsmitteln nur auf Kosten der Kapitalgüterfabrikation erreicht werden. Verminderte Kapitalgüterproduktion bedeutet aber Rückgang bezw. verlangsamtes

Tempo des wirtschaftlichen Fortschritts und ist insofern auch für die Arbeiterklasse bedenklich[8].

Schließlich hat man noch das ungetrübt optimistische Urteil über die Gewerkvereine durch folgendes Argument zu retten versucht: Selbst wenn die Unternehmer eine Lohnerhöhung mit geringerem Sparen beantworten, so besage das deswegen nichts, weil die Arbeiter bei höherem Einkommen selbst anfangen würden zu kapitalisieren. Aber die Vertreter dieser Anschauung geben sofort zu, daß mit einer Spartätigkeit der Arbeiter in gleichem Umfang wie der Unternehmer v o r l ä u f i g noch nicht gerechnet werden kann. Für die Zukunft freilich mag diese Frage einmal sehr akut werden. Hier berühren sich Gewerkschafts- und Genossenschaftsprobleme, und für eine Wechselwirkung beider eröffnen sich reiche Möglichkeiten. Eine Erörterung dieser würde den Rahmen unserer Arbeit überschreiten. Jedenfalls erscheint es uns gerechtfertigt, wenn wir in dieser Untersuchung einfach annehmen, daß sich der Lohnzuwachs der Arbeiter in steigender Nachfrage nach Konsumartikeln äußert.

Statt mit Produktionsverminderung können die Unternehmer die ihnen durch Lohnerhöhung entstehende Gewinneinbuße auch mit einer E i n s c h r ä n k u n g ihres K o n s u m s beantworten. Auch dann werden sich Uebergangswehen ergeben. Geringere Nachfrage nach — sagen wir kurz: — Luxusartikeln bedeutet Entlassung von Arbeitern in diesen Produktionen. Sie finden in der vermehrten Herstellung von Arbeiterkonsum wieder Beschäftigung. Es handelt sich also um entsprechende Umschichtungen wie die oben geschilderten. Nur das Ergebnis ist für die Arbeiter ein anderes; denn jetzt ist nicht Subsistenzmittel- anstelle von Kapitalgüterproduktion getreten, sondern die Subsistenzmittel einer Bevölkerungsschicht werden ersetzt durch die einer anderen: „statt Spitzen- Baumwolltücher“, wie Bren-

8. Näheres über Arbeiterschaft und Fortschritt im 5. Kapitel.

tano sagt. — Einschränkung des Unternehmerkonsums, das ist das von den Arbeitern gewünschte Ziel, der endgültige, ungetrübte Gewinn. Es können sich sogar noch außergewöhnliche Vorteile für die Arbeiter daraus ergeben, daß die Nachfrage der Reichen in höherem Maße nicht Arbeiter, sondern andere Bevölkerungsklassen, wie Künstler und Angehörige liberaler Berufe, beschäftigt. Soweit das der Fall ist, wird durch Umschichtung des Bedarfs sogar eine vermehrte Nachfrage nach Lohnarbeit ausgelöst (Gegnerschaft zum Mittelstand)[9].

Besteht nun die Möglichkeit, daß die Unternehmer ihren Konsum vermindern? Die Freunde der Gewerkschaftsbewegung antworten meist ebenso bedingungslos mit Ja (Brentano), wie ihre Gegner diese Frage verneinen. In jüngster Zeit hat sich A d o l f W e b e r zu dieser absoluten Negation bekannt. In einer Zeit, wo man die Menschen so sehr nach den Ausgaben, dem Schein, und so wenig nach dem Sein beurteilt, wird — so meint er — der Unternehmer weit eher mit einer Verringerung seiner Akkumulation als seines Konsums reagieren. Abgesehen von der nicht überzeugenden Kraft dieser psychologischen Begründung scheint es uns, daß Webers übrige Gedankengänge sich nicht mit dieser Auffassung vertragen. Weber ist der Ansicht, daß die Gewerkvereine außerstande sind, den Arbeitern einen größeren Anteil am Sozialprodukt oder an den Früchten des wirtschaftlichen Fortschritts zu verschaffen, als ihnen ohnedies zugefallen wäre. Steigende Produktivität wie günstige Marktlage zwingen den Unternehmer sowieso zu höheren Löhnen, und wenn es einmal scheint, als sei er in der Gewährung einer Lohnforderung über das durch die Wirtschaftslage an sich gebotene Maß hinausgegangen, so tat er es nur, um sich durch einen Preisaufschlag auf die Produkte für seine

9. Vergl. dazu die folgenden Kapitel.

Einbuße schadlos zu halten. Die Wirkung von Preissteigerungen auf die Arbeiter darzutun, soll einem späteren Kapital vorbehalten bleiben. Hier betrachten wir nur den ersten Teil der Weberschen Argumentation. Daß die Unternehmer den Arbeitern jeweils das Höchstmaß an Vorteilen einer Produktivitätssteigernug zukommen lassen, könnte dann richtig sein, wenn sie alle ihnen selbst zufallenden Gewinne zu vermehrtem Sparen und nicht zu erhöhtem Konsum ausnützen würden. Aber — wie Brauer mit Recht bemerkt — wenn die Rücksicht auf den Schein dem Unternehmer eine Verkleinerung seines Konsums nicht gestattet, so müßte eine Gelegenheit zu seiner Vergrößerung sofort ergriffen werden, um diesen Schein noch glänzender zu gestalten. Das berücksichtigt Weber nicht, und man glaubt, dem fixen Unternehmerkonsum der Klassik gegenüberzustehen, welcher eine Hauptbedingung für den starren Lohnfond bildete. Weber versucht eine psychologische Begründung, aber sie reicht höchstens für die eine Seite, die Nichtverringerung. — Um die Ueberflüssigkeit der Gewerkvereine zu beweisen, führt Weber einige praktische Beispiele an. Wir greifen eines heraus. Wenn z. B. im damals schlecht organisierten Deutschland von 1870 bis 1895 die Löhne mehr gestiegen sind als gleichzeitig in dem gut organisierten England, so könnte in dieser Tatsache ein Beweis gegen die Gewerkvereine liegen, falls man „ceteris paribus" hinzusetzen dürfte. Aber bekanntlich bildeten die Jahre 1873 bis 1888 eine Periode starker gewerblicher Depression in England, unter der naturgemäß auch die Arbeiterverbände zu leiden hatten; so sehr, daß es eine ganze Zeit dauerte, bis sie sich von den übermäßigen Ansprüchen dieser Epoche erholten. Daß aber der Einfluß schlechter Marktlage auch die Arbeiterkoalitionen nicht unberührt läßt, wird kein denkender Gewerkschaftler jemals bezweifelt haben. Es fragt sich nur, ob es den Arbeitern beim Fehlen jeglicher Organisation nicht noch schlechter ergangen wäre, ebenso wie es keines-

wegs feststeht, ob die infolge besserer Lage in Deutschland[10] steigenden Löhne bei starker Organisation nicht noch mehr gestiegen wären. Webers Argumentation setzt also eine Unbeeinflußbarkeit der Gewerkvereine durch die jeweilige Wirtschaftslage voraus, die niemals von irgend einer Seite behauptet worden ist.

Aber kehren wir zu unserer Frage nach der Möglichkeit eines verminderten Unternehmerkonsums zurück. Die Klassik konnte sie auf Gund einer extremen Anwendung ihres Produktionskostengesetzes negieren. Wir vermögen das nicht mehr. Wir können uns nur einige Hauptmomente klar machen, welche das Verhältnis von Produktion und Konsumtion bestimmen, und unsere Schlüsse für das Gewerkvereinsproblem daraus ziehen.

In allen Abstufungen gibt es überall einen Teil von Wirtschaftssubjekten, der in seinem ökonomischen Verhalten dem Typus des im Strumpf thesaurierenden Bauern verwandt ist, einen andern, welcher mehr dem — als Beispiel ebenso beliebten —, unter dem Motto „Heute ist heut" lebenden Studenten ähnelt. Die ersteren würden bei der Alternative: „geringeres Sparen oder Konsumeinschränkung" wahrscheinlich diese wählen, die letzteren ihre Spartätigkeit vermindern. Ja, bei den versorglichen Naturen könnte eine durch Lohnerhöhung herbeigeführte Herabsetzung der Profite nicht nur ein Sparen in gleichem Umfang wie früher, sondern sogar verstärkte Akkumulation zur Folge haben, da ja zur Erzielung eines gleichen Einkommens nunmehr ein größeres Kapital erforderlich ist. Wir haben hier das alte Problem, ob verringerter Gewinn die Kapitalisierung positiv oder negativ beeinflußt. Die neuere Theoretik ist vielfach der Ansicht, daß man versuchen wird, den Verlust an der Gewinn r a t e durch die Gewinnm a s s e auszugleichen[11]. Andere Momente wieder drängen zu entgegengesetzten Ergebnissen. Soweit z. B. Boehm-Bawerk recht hat, und wir geneigt sind, die Größe unseres künftigen Bedarfs zu unterschätzen, würde eine gegenwärtige Konsumeinschränkung unwahrscheinlich sein.

10. War auch die Zeit nach 1874 bis zur Mitte der 90er Jahre keine Periode besonderer Prosperität, so doch wohl ein allmähliches stetiges Emporarbeiten.

Aber die Momente, welche auf die subjektive Schätzung des Unternehmers einwirken und so die Relation zwischen Produktion und Konsumtion bestimmen, sind zu zahlreich und zu verschiedenartig, um einen eindeutigen Schluß zu erlauben. Beide Wege stehen offen, beide können gegangen werden. Einen Druck in bestimmter Richtung auszuüben, steht nicht im Machtbereich der Gewerkvereine. Sie können dem Unternehmer nicht befehlen, seinen Konsum einzuschränken, bezw. verbieten, ihn auszudehnen.

Eine solche Beeinflussung wäre nur auf dem Wege einer allgemeinen Produktionsregulierung mit Staatshilfe denkbar. Wenn man z. B. die Produktion von Luxuswaren kontingentieren würde[12], könnte eine Wirkung in der gewünschten Richtung erzielt werden (vielleicht liegt auf diesem Wege die Aufgabe, welche die Sozialpolitik in der Zeit nach dem Kriege zunächst zu erfüllen hat). Ohne das müßte unsere Prognose für die Gewerkvereine in bezug auf die unmittelbare Zukunft bedenklich sein; denn niemals ist die Forderung nach geringstmöglicher Konsumtion und höchstmöglicher Akkumulation so zwingend gestellt worden, wie sie im Augenblicke des Friedensschlusses an fast alle europäischen Wirtschaftsgesellschaften gestellt werden wird. Der Sozialpolitiker, welcher sich der Erkenntnis dieser Sparnotwendigkeit nicht entzieht, wird dafür zu sorgen haben, daß man nicht in erster Linie

11. Vergl. Tugan-Baranowsky, Soziale Theorie der Verteilung, S. 66. f.

12. Einfuhrverbot — wie man es im Kriege zur Hebung der Valuta vorgenommen hat, — gehört in die gleiche Kategorie.

an den Arbeitern zu sparen versucht. „Ausreichende Löhne ohne Gefahr einer zu geringen Akkumulation“ dürfte die Richtschnur sein.)

Wir haben im Vorhergehenden nur die Reaktionen der Unternehmer auf eine Lohnerhöhung und die dadurch bedingten Verschiebungen in der Volkswirtschaft betrachtet. Die Ausgleichsvorgänge, welche die Tatsache höheren Lohnes an einer Stelle in der Volkswirtschaft schon an sich hervorruft, wurden nur einmal kurz gestreift. Auf sie sei, bevor wir dieses Kapitel schließen, ein wenig genauer hingewiesen. Im ersten Kapitel spielte die Tatsache eine bedeutsame Rolle, daß bei unvollständigem Monopol der Arbeiter für den Unternehmer auf die Dauer die Schätzung nach Substitutionswert entscheidend wird. Dem entsprechen in der Wirklichkeit die ganz realen Vorgänge, welche als Zuwanderung in die Gebiete bezw. Industrien höheren Lohnes bekannt sind. Dadurch wird ein Druck auf die hier ursprünglich — infolge des vorübergehenden absoluten Monopols — erreichte Lohnhöhe ausgeübt, während gleichzeitig in den verlassenen Industriezweigen durch die Abwanderung der Lohn steigt. Das endgültige Lohnniveau wird überall ein etwas höheres sein als im früheren Gleichgewicht. Statt abzuwandern, können die Arbeiter auch durch Lohnforderungen in ihrem Betrieb, bezw. Industriezweig, die Gleichstellung mit ihren Klassengenossen herbeiführen. — Eine entsprechende Ausgleichstendenz ist auf seiten des Kapitals wirksam. Die Unternehmer, deren Gewinne infolge einer Lohnerhöhung gesunken sind, werden auf die Dauer nicht in ihrem Zweig bleiben, sondern denen zustreben, welche noch die alten Vorteile abwerfen. Dadurch sinken die Gewinne hier, sie steigen in den verlassenen, und das neue Gleichgewicht kennzeichnen etwas geringere Gewinne überall. In der Wirklichkeit freilich wird ein solcher Ausgleich erheblichen Hemmungen begegnen. Alle Momente, welche die freie Beweglichkeit der Arbeiter hemmen, wirken

auf der einen Seite retardierend ein. Entweder sie verhindern den Ausgleich überhaupt, weil sie den Verkehr zwischen den Arbeitsmärkten einfach abschneiden, oder sie werden erst ganz allmählich, z. B. in der nächsten Generation, überwunden. So können Stellen übernormalen Lohnes sich lange Zeit hindurch halten. Auch das Ueberströmen des Kapitals findet Schranken, seien es endgültige — wo z. B. infolge eines Monopols die Produktion trotz gestiegener Löhne noch überdurchschnittliche Gewinne abwirft[13] —, seien es vorläufige, wo z. B. Ausstattung mit viel konstantem Kapital den Ausgleich erschwert. Abgesehen von diesen Hemmungen also pflanzt sich ein Druck der Gewerkvereine allmählich durch die ganze Volkswirtschaft fort. Ob es für die Arbeiter vorteilhafter ist, daß alle wenig oder einige viel gewinnen, ist kaum zu entscheiden. Eine objektive Werttheorie würde wahrscheinlich beides gleich einschätzen, da es sich ja um denselben Wertzuwachs (bestimmte Zahl von Arbeitsstunden) handelt, der sich nur einmal auf eine kleine, das andere Mal auf eine große Anzahl Personen verteilt. Für eine subjektive Werttheorie liegt der Fall schwieriger, da ja jedes Ding erst in der Beziehung zu einem bestimmten Subjekt seinen Wert erhält. Es könnte deshalb die Behauptung auftauchen, der Gewinn sei größer, wenn alle etwas erhielten, da dann jeder mit dem auf ihn fallenden Teil ein auf der Bedarfsskala relativ hochstehendes Bedürfnis befriedigen könne, während — fiele der ganze Gewinn wenigen zu — er bei diesen schon tiefere, weniger intensive Bedürfnisschichten bedecke. Aber so sehr ein solcher Gedanke im ersten Augenblick als Konsequenz einer subjektiven Werttheorie einleuchtet, so liegt

13. Sehr wichtig in einer mit Kartellen und Trusts durchsetzten Wirtschaft. Dabei ist auch der umgekehrte Verlauf zu beachten. Wenn von Seiten der Arbeit der Ausgleich noch nicht erfolgt ist, kann sich kein Mehrkapital den monopolisierten Industrien zuwenden und auf diese Weise nivellierend wirken.

darin doch die Behauptung einer objektiven Vergleichbarkeit der Bedürfnisse verschiedener Individuen unter verschiedenen Verhältnissen, welche dem Wesen der Grenznutzentheorie fremd ist".

Vor einem Urteil über die Bedeutung des Ausgleichs für die Arbeiterschaft in dieser Richtung möchten wir uns auf alle Fälle hüten. Aber insofern ist er wesentlich, als nun nicht mehr die Reaktion eines Unternehmers über den Erfolg der Lohnerhöhung entscheidet, sondern alle in Mitleidenschaft gezogen werden, sei es in der Form des Ueberströmens — wie oben geschildert —, sei es, daß Lohnforderungen an einer Stelle solche an einer anderen zur Folge haben (sogenannte „Fernwirkung" der Gewerkschaften). So wird schließlich überall die Frage: „geringere Akkumulation oder geringere Konsumtion" für die Unternehmer akut.

Wir fassen noch einmal unser Ergebnis zusammen: In beiden Fällen ergeben sich Schwierigkeiten der Umschichtung. Aber während im Falle der Konsumeinschränkung das endgültige Resultat für die Arbeiterschaft eindeutig günstig ist, kann geringeres Sparen mit einem absoluten Verlust für sie identisch sein. Wohl wird ein allgemeiner Rückgang der Akkumulation von allen Bevölkerungsklassen getragen. Jedoch — wie schon gesagt — der Teilverlust, den die Arbeiter erleiden, kann größer sein, als der ganze Gewinn einer Lohnerhöhung. Ob er es im einzelnen Fall wirklich ist, kann nicht vorausgesehen werden. Ebensowenig läßt sich theoretisch feststellen, welche Form der Reaktion jeweils der Unternehmer erwählen wird. Nur das ist sicher: am liebsten

14. Wer einen solchen Vergleich für möglich hielte, müßte zu dem seltsamen Schluß kommen, daß durch einen Uebergang von Einkommensteilen der Unternehmer in die Hände der Arbeiter, da ja hier dringlichere Bedürfnisse befriedigt würden, die Gesellschaft als Ganzes reicher geworden sei.

keine von beiden; denn beide bedeuten sie eine Einbuße für ihn, und wenn es eine Möglichkeit gibt, dieser zu entgehen, bezw. sie auf andere zu überwälzen, so wird er selbstverständlich diesen Weg einschlagen. Die Reaktionen, welche wir hier aus sachlichen Gründen an den Anfang stellten, bilden ultima ratio in den Erwägungen der Unternehmer. Die erste Rolle spielt naturgemäß der Versuch, die Verluste durch ausgleichende Maßnahmen zu kompensieren.

Viertes Kapitel.

Das Ueberwälzungsproblem.

Das Problem der Abwälzung einer Lohnsteigerung auf die Konsumenten stellt eine doppelte Aufgabe. Erstens ist zu untersuchen, unter welchen Bedingungen der Unternehmer die Möglichkeit hat, in Form eines Preisaufschlages zu reagieren, bezw. wann ihm eine solche Maßnahme günstig erscheint. Zweitens fragt es sich, was die Preissteigerung für das Ziel der Gewerkvereine bedeutet, ob sie die Erhöhung des Soziallohnes in eine bloß nominelle verwandelt, oder ob endgültig der Arbeiterschaft ein Gewinn verbleibt.

Die erste und wesentlichste Hemmung gegen Ueberwälzungen bildet freie Konkurenz der Unternehmer. Vor allem ist, so lange die Lohnerhöhung sich noch nicht allgemein durchgesetzt hat, so lange nur einzelne Betriebe unter ungünstigeren Bedingungen arbeiten, eine Reaktion in dieser Form fast unmöglich: denn diejenigen Unternehmer, welche noch zu alten Preisen liefern, könnten den Absatz an sich reißen. Aber diese Ungleichheit in den Produktionskosten ist schließlich auch eine Uebergangsschwierigkeit. Wie liegen die Dinge, wenn die Lohnerhöhung allgemein geworden ist? Werden jetzt die Unternehmer — freier Wettbewerb zwischen ihnen vorausgesetzt — mit Preissteigerung antworten? Noch immer sind die Voraussetzungen dazu ungünstig. Gerade wenn ein Teil der Unternehmer eine Ueberwälzung vornimmt, kann es leicht andere geben, die durch

Lieferung zu den alten Bedingungen den Markt zu erobern versuchen und so den Verlust am einzelnen Stück durch die Größe des Umsatzes kompensieren. Alles weist darauf hin, daß freie Konkurrenz eine Ueberwälzung von Lohnerhöhungen außerordentlich erschwert, daß sie aber da sich aufdrängt, wo Monopole den Markt beherrschen, sei es natürliche (besonders wichtig lokale: Baugewerbe usw.), sei es künstliche: Unternehmerverbände, Kartelle, Trusts. Damit ergibt sich eine neue Komplikation. So zahlreich auch die natürlichen Monopole oder ihnen in der Wirkung gleichkommende Erscheinungen sind[1], der Schwerpunkt — vor allem unseres gegenwärtigen Wirtschaftslebens — liegt doch bei den gewollten Organisationen. Diese aber reichen meist nur bis zur Grenze des eigenen Landes. Exportindustrien also, die nicht durch eine natürliche Ueberlegenheit vor dem erfolgreichen Wettbewerb anderer Länder geschützt sind, müssen bei Lohnerhöhungen für ihren Platz auf dem Weltmarkt fürchten. Diese Schwierigkeit läßt sich n. E. nicht so einfach überwinden, wie z. B. Brentano es versucht. Er sagt: Wenn Exportfähigkeit mit niedrigen Inlandslöhnen erkauft wird, so tun wir gut (immer die Wirtschaft vom Standpunkt des Arbeiterinteresses betrachtet), auf sie zu verzichten und Kapital und Arbeit den durch die Landesverhältnisse begünstigten Gewerben zuzuwenden. — Handelt es sich bei diesen „begünstigten Gewerben" wiederum um Exportindustrien, und

1. Es wäre sonst gar nicht zu erklären, in wie hohem Maße doch das Publikum gleiche Waren verschieden bezahlt. Ihm sind sie eben nicht gleich, z. B. wegen der geringeren Entfernung des einen Geschäftes gegenüber anderen, wegen einer Reihe von Imponderabilien: hübschere Ausstattung des Ladens, freundlichere Bedienung etc. Das alles sind in gewissem Sinne monopolähnliche Erscheinungen, die den Preisbewegungen einen Spielraum lassen.

nimmt das Ausland die Mehrproduktion auf, so mag Brentano recht haben. Bei geringer Elastizität der ausländischen Nachfrage aber muß auch mit einem Wegfallen des entsprechenden Imports gerechnet werden. Soweit dieser aus Arbeiterbedarfsartikeln besteht, welche das Inland überhaupt nicht oder nur mit größeren Kosten erzeugen kann (Agrarprodukte), ist das Endergebnis für die Arbeiter unter Umständen ein Verlust[2]. Freilich, der Prozeß muß nicht so verlaufen, jedoch ein Hinweis auf diese Kehrseite erscheint nicht überflüssig. Aber auch das gibt für die augenblicklich zur Diskussion stehende Frage keinen Ausschlag. Handelt es sich doch nicht darum, ob wir es für gut halten, lieber weniger zu exportieren und höhere Löhne zu zahlen, sondern darum, was der von einer Lohnsteigerung betroffene Unternehmer wirklich tut. Wir wollten die Bedingungen finden, unter denen ihm Preiserhöhung die nächstliegende Antwort auf Lohnforderungen erscheint, und wir glaubten jene bei freier Konkurrenz — binnenländischer oder internationaler — nicht erfüllt.

Wie steht es nun bei wirklich monopolisierten Gewerben, z. B. im Falle eines mächtigen Kartells? Dieses kann seine Preise heraufsetzen, ohne durch Konkurrenz vom Markt vertrieben zu werden. Aber die Möglichkeit allein reicht zur Verwirklichung nicht aus; denn eine Preissteigerung könnte unter Umständen einen solchen Rückgang der Nachfrage zur Folge haben, daß wenig oder gar nichts damit gewonnen wäre[3]. Je höher die Preise eines Produkts, um so mehr

2. Wir betrachten an dieser Stelle nur die direkte Rückwirkung auf die Arbeiter. Wie weit sie indirekt getroffen werden können, wenn durch verminderten Import Konsumartikel anderer Schichten im Preise steigen, wird im Laufe des Kapitels ersichtlich.

3. Zu berücksichtigen ist auch, daß bei gewisser Preishöhe Ersatzmittel in Funktion treten.

Nachfrageschichten (immer die an der Grenze stehenden) scheiden als Käufer aus. Es ist Aufgabe der Kartelle, die optimale Kombination von Preishöhe und Größe des Absatzes (man könnte auch sagen Umfang und Intensität der Nachfrage) ausfindig zu machen, und danach ihre Preise zu fixieren. Nun kann auf Grund einer Lohnerhöhung eine neue Preishöhe optimal werden, selbst wenn sie eine gewisse Einbuße der Nachfrage zur Folge hat; denn dieser Verlust wird oft geringer sein als der, welchen der Unternehmer durch Einschlagen eines anderen Weges erleiden müßte[4].

Eine Komplikation des Ueberwälzungsproblems ergibt sich ferner überall da, wo eine Lohnerhöhung nicht in einer Fertig- sondern in einer Roh- oder Halbstoff-Fabrikation stattfindet, wo also der unmittelbare Kontakt mit dem letzten Konsumenten fehlt. Die Abnehmer sind in diesem Falle bloße Nachfolger im Produktionsprozeß, und als solchen steht ihnen das Mittel der Organisation in vollem Umfange zu Gebote. Existiert nicht schon ein Verband, so bildet Verteuerung der Rohprodukte häufig die Veranlassung zu seinem Entstehen (Abnehmer-, Händlerverbände), und damit steht wieder Macht gegen Macht. Jedoch die Erfahrung hat gezeigt, daß der Widerstand der Abnehmer durch die Aussicht auf weitere Ueberwälzung geschwächt wird, und daß die Unternehmer es in vielen Fällen für vorteilhafter halten, den Druck nicht zurück-, sondern weiterzugeben. So tragen durch mancherlei Zwischenstadien hindurch doch wieder die Konsumenten den Schaden[5].

Damit haben wir eine Reihe von Schwierigkeiten erörtert, welche einer Ueberwälzung entgegenstehen können. Wo diese

4. Die Möglichkeit des Monopolisten, seine Produkte nach einander zu verschiedenen Preisen auf den Markt zu werfen, spricht ebenfalls für diese Annahme.

5. Wohl geht die Ueberwälzung auf die Abnehmer meist nicht

nicht möglich ist, treten diejenigen Wirkungen einer Lohnsteigerung in Kraft, die wir entweder schon kennen, oder die uns erst an späterer Stelle interessieren werden. Hier haben jene Fälle uns nichts Neues zu sagen. Wir können, nachdem wir sie erwähnt, von ihnen abstrahieren und uns den Wirkungen zuwenden, welche eine erfolgte Preissteigerung direkt und indirekt auf die Arbeiterklasse ausübt. Als erstes taucht die bekannte und viel umstrittene Frage auf: Verlieren die Arbeiter nun nicht als Konsumenten, was sie durch die Lohnsteigerung als Produzenten gewannen? Dieses Argument wurde vielfach als entscheidend gegen die Arbeiterverbände ins Feld geführt. Man verglich Lohn- und Preisstatistiken, fand, daß die Preise stärker als die Löhne gestiegen seien, und hat daraufhin der Gewerkvereinstätigkeit als Sisyphusarbeit das Todesurteil gesprochen. Freunde der Gewerkschaftsbewegung bewiesen — ebenfalls auf Grund von Statistiken — das Gegenteil. Es kann hier nicht unsere Aufgabe sein, die Richtigkeit der Zahlenangaben und der aus ihnen gezogenen Schlüsse zu prüfen. Aber es bedarf dessen wohl kaum, um die Theorie der absoluten Verelendung — Ueberkompensation von Lohn- durch Preissteigerungen ist nichts anderes — durch die jüngste Entwickelung für widerlegt zu halten. Selbst die Zahl der Sozialisten, die das bestreitet, ist heute nicht mehr allzu groß. Für uns ausschlaggebend wäre auch eine völlige Uebereinstimmung in diesem Punkte nicht. Handelt es sich doch hier nicht um die Frage des absoluten Aufstiegs der Arbeiterklasse, sondern nur

---

kampflos vor sich. Oft führt sie zu Betriebskombinationen. Z. B. übernehmen die Fertigfabrikanten die Herstellung ihrer Rohprodukte selbst (Krupp). Verbilligen sich dadurch trotz höherer Löhne die Produkte, so haben wir den Fall einer Lohnerhöhung, unter der weder die betroffenen Unternehmer, noch die Konsumenten leiden. Die Wirkung war Einschlagen besserer Produktionsmethoden. Vergl. dazu Kap. 5.

um den relativen, um die Möglichkeit, auf Kosten anderer Bevölkerungsschichten den Anteil der Arbeiterschaft zu erhöhen, und es fragt sich, ob nicht auch bei einem absoluten Rückgang der Lebenshaltung doch ein Einfluß der Gewerkvereine in der Richtung zu verspüren gewesen wäre, daß ohne sie ein noch stärkeres Sinken stattgefunden hätte. Sogar Kautsky gibt das zu. Aber wir wollen die theoretische Untersuchung des Problems nicht mit der letztlich unfruchtbaren Fragestellung unterbrechen, wie die Vergangenheit ausgesehen haben könnte, wenn dieses oder jenes anders gewesen wäre.

Die Ueberwälzung von Lohnsteigerungen auf die Konsumenten fand bei Arbeiterfreunden meist eine günstige Beurteilung. Man argumentierte so: Da nicht nur die Arbeiterschaft, sondern die gesamte Bevölkerung die verteuerten Waren verzehrt, so büßen die Arbeiter stets nur einen ihrer Beteiligungsquote am Konsum entspechenden Prozentsatz der Lohnerhöhung durch Preissteigerung ein. Die Lohnerhöhung wird also auf diese Weise stets von den übrigen Bevölkerungsklassen mitgetragen. — Jedoch wer sind diese „übrigen Bevölkerungsklassen"? Wieder sind es in erster Linie die Unternehmer, welche durch das Vorgehen der Gewerkvereine — jetzt indirekt in Form einer Verteuerung ihrer Bedarfsartikel — eine Einbuße erleiden. Ob sie wirklich die Lohnsteigerung „mittragen", d. h. ob keinerlei für die Arbeiter schädliche Gegenwirkungen ausgelöst werden, das hängt von ihrer Antwort auf die Teuerung ab. Schränken sie ihren Konsum nun ein, dann haben wir das gewünschte Ergebnis. Halten sie ihn aber trotz gestiegener Preise im alten Umfange aufrecht, so bleibt auch jetzt nichts übrig wie geringere Kapitalisierung oder eine neue Preiserhöhung. Damit wären wir wieder am Anfang, und der circulus vitiosus scheint geschlossen. Mit anderen Worten: Die Ueberwälzung, welche uns anfänglich ein Ausweg dünkte, aus den sonst auf

keine Weise vorauszusehenden Entscheidungen der Unternehmer, führt indirekt vor das gleiche Problem. Entweder es folgen nun weitere Preissteigerungen, die von seiten der Arbeiter wieder Lohnforderungen auslösen werden, und wir kommen zu einer Schraube ohne Ende, oder aber die Reaktionen münden in die schon früher erörterten ein.

Nur der Hinweis darauf, daß ja nicht die ganze konsumierende Bevölkerung aus Arbeitern und Unternehmern besteht, modifiziert dieses Ergebnis ein wenig. Wir haben bis jetzt den Mittelstand: Beamte, Rentner, Angestellte, kleine selbständige Produzenten, Angehörige liberaler Berufe, außer acht gelassen. Der Konsum dieser Schichten kann in gewissen Grenzen zugunsten der Arbeiter eine Einschränkung erfahren. Erheblicher Rückgang ihrer Lebenshaltung aber führt schließlich zu einer Verminderung ihrer Zahl und macht den usprünglichen Vorteil so wieder zunichte. Außerdem ist hier ebenfalls der Widerstand durch etwaige Organisationen zu berücksichtigen, deren Entstehung ein materieller Druck — wie der einer Teuerung — nur begünstigt. Schließlich kommt auch der Mittelstand als Sparer in Betracht, und eine Verminderung der Akkumulation hier kann wiederum die Arbeiter nachteilig treffen[6]. Immerhin — in gewissen Grenzen dürfte mit Hilfe der Gewerkvereine ein Aufsteigen der Arbeiterklasse auf Kosten der mittleren Schichten möglich sein. Ob das aus anderen Gründen wünschenswert ist, steht hier nicht zur Diskussion. Gewiß liegt diese Gegnerschaft zum Mittelstand nicht im ursprünglichen Programm der Gewerkvereine. Sie ist eine Folge der wirtschaftlichen Zusammenhänge, welche wir darzustellen versuchten, und welche den Kampf zwischen Arbeitern und Unternehmern immer mehr in

6. Uebrigens ist vielleicht gerade beim Mittelstand ein Rückgang der Spartätigkeit am wenigsten zu befürchten, da seine Mitglieder als vorwiegend „solide Bürger" auf die Zukunft bedacht sind.

ein Bündnis dieser beiden zum Schaden Dritter, der Konsumenten, umgestalten; denn die Abwälzung von Lohnerhöhungen auf die Produktpreise ist bei stark organisierter Volkswirtschaft nicht mehr eine einseitige Reaktion der Unternehmer. Sie ist zum Resultat eines gemeinsamen Vorgehens von Unternehmer- und Arbeiterschaft geworden[7]. Die Arbeiter verweisen den Unternehmer auf die Möglichkeit einer Preiserhöhung und suchen ihn dadurch ihren Forderungen gefügiger zu machen. Die Unternehmer ziehen bei Preissteigerungen die Arbeiter auf ihre Seite, indem sie ihnen einen Anteil an den erhöhten Gewinnen versprechen. Diese gemeinsame Antikonsumentenpolitik ist zum Teil schon älteren Datums, hat aber in jüngerer Zeit an Bedeutung zugenommen. Schon 1847 forderten die englischen Grubenarbeiter die Bergwerksbesitzer auf, statt die Löhne herabzusetzen, sich zu kartellieren und den Verkaufspreis ihrer Produkte zu erhöhen[8], und 1849 waren die Gewerkschaften die Veranlassung zur Bildung eines Kartells der bedeutendsten englischen Tuchfabrikanten[9]. Tschierschky[10] führt an, daß die Walzengravieranstalten im Elsaß und Rheinland-Wstfalen wegen allzu starker Konkurrenz die Forderungen der Graveure nicht erfüllen konnten, bis die Gewerkvereine ihre Mitwirkung zur Bildung eines Kartells vorschlugen. 1907 kam dieses zustande, und sogleich erfolgten wichtige Zugeständnisse an die Arbeiter. In der Großeisen- wie in der Kohlenindustrie des

7. „Je fester organisiert die Arbeiterschaft den Unternehmern gegenüber steht, umso größer ist die Wahrscheinlichkeit, daß die Kriegskosten schließlich der Konsument zu zahlen hat". Liefmann, Unternehmerverbände.

8. Liefmann, Unternehmerverbände S. 181.

9. Tschierschky, Kartell und Trust, S. 113.

10. Tschierschky, Die Sozialpolitischen Wirkungen der Kartelle, Kartellrundschau 1908, S. 3.

Ruhrreviers war der Anteil der Belegschaft an der Gewinnsteigerung relativ kein geringerer als der der Produzenten selbst[11]. Zu einer Dauerinstitution endlich ist die gemeinsame Antikonsumentenpolitik in den „Allianzen" und „gleitenden Lohnskalen" erhoben worden. Bei jenen ging die Interessengemeinschaft zwischen Arbeitern und Unternehmern zum Teil so weit, daß man bemüht war, die Arbeiter auch als Konsumenten zu schonen. So hebt der Gründer und Leiter der früheren englischen Bettstattallianz hervor, daß man die Produkte, welche die ärmeren Klassen beziehen, verbilligt und sich mit einer Verteuerung der besseren Artikel begnügt habe[12]. Aber weder Allianzen noch gleitende Lohnskalen erschöpfen die Möglichkeit einer Gewinnbeteiligung der Arbeiter; denn indem der Lohn sich wie bei diesen nach den Kartellpreisen richtet, also hoch ist, wenn diese hoch sind, ist der so wichtige Fall steigender Rentabilität bei gleichbleibenden oder sinkenden Preisen (z. B. infolge einer Produktionsverbesserung) nicht berücksichtigt, und gerade die Anknüpfung von Lohnerhöhungen an Fortschritte in den Produktionsmethoden verdient besondere Beachtung. Darüber im folgenden Kapitel.

Die vorstehenden Beispiele eines gemeinsamen Vorgehens erscheinen zunächst bestechend[13]. Die Erfolge sollen auch von uns gewiß nicht geleugnet werden. Vor allem mag die größere Ruhe und Stetigkeit des Wirtschaftslebens bei verminderter Spannung zwischen Arbeitern und Unter-

11. Tschierschky, Kartell und Trust. S. 112.

12. Liefmann, Die Allianzen Jhb. für Nat. Oek. u. Stat. 1900, S. 460.

13. In die Kategorie der Bündnisse zwischen Arbeitern und Unternehmern gehören auch die im Kriege entstandenen Arbeitsgemeinschaften, von denen man in Gewerkschaftskreisen manches erhofft. Vergl. Kloth, von der Rekrutenschule zur Arbeitsgemeinschaft, Soz. Monatshefte 1916.

nehmern allgemein volkswirtschaftlich und damit auch indirekt für die Arbeiter von erheblichem Vorteil sein. Aber einen b e d e u t e n d e n, d a u e r n d e n Aufstieg der Arbeiterklasse von hier aus zu erhoffen, wagen wir kaum. Wenn Liefmann in dem von Arbeitern und Unternehmern gemeinsam geführten Kampf gegen den Konsumenten das große Zentralproblem der Zukunft sieht, so ist damit zunächst nur eine Entwicklungstendenz gekennzeichnet, aber keine endgültige Lösung gegeben. Auch Liefmann vergißt allzu sehr, daß der Konsument — vom Mittelstand abgesehen — ja gar kein „tertius" ist, auf dessen Kosten es zu gewinnen gilt. Man berücksichtigt bei der ungetrübt optimistischen Beurteilung der Antikonsumentenpolitik nicht genug, daß in erster Linie Arbeiter und Unternehmer selbst wieder Konsumenten sind, und daß sie insofern die Waffen gegen sich selber richten. Dieser Gesichtspunkt läßt auch die auf den ersten Blick außerordentlichen Erfolge in den oben angeführten Beispielen ein wenig von ihrem Glanze einbüßen. V i e l l e i c h t waren die weiteren Reaktionen so, daß das Endresultat für die Arbeiterklasse ein Plus ergab. Villeicht lag der Schwerpunkt auch jener Erfolge im Gruppengewinn; denn vom Standpunkt des G r u p p e n interesses und der U e b e r g a n g s gewinne ist aus diesem gemeinsamen Vorgehen von Arbeitern und Unternehmern mancherlei zu erhoffen. Erfüllung von Forderungen ohne verlustreichen Kampf, geringe Einbuße der Arbeiter als Konsumenten, so lange sich die Lohnforderung noch nicht allgemein durchgesetzt hat, langsames Angleichen der Preise an die gestiegenen Löhne — das und noch manches mehr ermöglicht solche Zwischenvorteile. Ein paar Beispiele mögen das deutlich machen. Findet z. B. eine Lohnerhöhung in einer Luxusproduktion statt und steigen infolgedessen hier die Preise, so haben die Arbeiter, da sie ja als Konsumenten gar nicht getroffen werden, so lange (von der geringeren Akkumulation noch abgesehen) ganz ungetrübten Gewinn, als

nicht Lohn- und Preissteigerungen weiter um sich greifen und auch Arbeiterbedarfsartikel verteuern. — Dementsprechend sind bei umgekehrter Situation, bei Lohnerhöhungen in Bedarfsproduktionen, die unmittelbaren Einbußen der Arbeiter besonders groß. Die besser Gestellten gewinnen wenig, die noch zum alten Lohnsatz Beschäftigten verlieren viel. In solchen Fällen haben wohl die Gewerkvereine eine Preispolitik verfolgt, welche der von uns geschilderten genau entgegengesetzt ist. So verlangten 1907 die Wiener Bäcker eine Lohnaufbesserung unter Beibehaltung der Brotpreise[14]. Charakteristischerweise war es die Bäckerei, also ein Gewerbe, in welchem die Arbeiter als Konsumenten besonders empfindlich zu treffen sind. — Außergewöhnliche Uebergangsgewinne kann auch die organische Zusammensetzung des Kapitals in gewissen Produktionszweigen zur Folge haben. Arbeiten die Unternehmer, bei denen Lohn- und Preissteigerungen ihren Ausgang nehmen, mit viel konstantem Kapital, so ist (so lange nicht die Hersteller dieses ihre Löhne und damit ihre Preise gesteigert haben) die Preiserhöhung prozentualiter geringer als die Lohnerhöhung und bedeutet deshalb für die Arbeiter als Konsumenten niemals eine Einbuße im vollen Umfang. Folgendes Beispiel möge das erläutern:

v = variables Kapital;
p = Produktpreis.
c = konstantes Kapital;
Vor einer Lohnerhöhung: $50\,c + 50\,v = 100\,p$[15].
Nach einer „ um 4%: $50\,c + 52\,v = 102\,p$.

Die Löhne sind um 4%, die Preise nur um 2% gestiegen. — Beispiele solcher Gruppengewinne lassen sich bei

14. Vergl. Deutsch. Gewerkschaftliche Lohn- und Preispolitik, Sozialist. Monatshefte 1908.

15. Vom Gewinn abstrahieren wir.

eingehender kasuistischer Behandlung weiter vermehren. — Mit wachsender Kommunikation zwischen den Arbeitsmärkten und infolgedessen schnellerem Ausgleich der Löhne verschwinden derartige Zwischenvorteile mehr und mehr. Aber wir dürfen auch die Uebergangsgewinne nicht hervorheben, ohne gleichzeitig der Uebergangsverluste zu gedenken, die eine Umschichtung der Produktion (wie sie die Gewerkvereine hervorrufen) oft mit sich bringt. In einer wachsenden Volkswirtschaft sind diese deswegen nicht ganz so hart, weil es sich vielfach nicht um eine direkte Verkleinerung, sondern nur um geringere Vergrößerung der Betriebe handelt. Von den Uebergangsgewinnen soll im nächsten Kapitel ausführlicher die Rede sein.

Auf unsere Grundfrage, ob sich infolge der Ueberwälzung von Lohnerhöhungen ein neues Gleichgewicht einstellt, welches durch einen gestiegenen Soziallohn vom früheren verschieden ist, resümieren wir folgendes: Die gemeinsame Antikonsumentenpolitik vermindert die Reibung zwischen Arbeitern und Unternehmern und ist insofern für die Arbeiterschaft eindeutig günstig. Soweit die Arbeiter die verteuerten Waren selbst konsumieren, haben sie von der Lohnerhöhung keinen Gewinn. Soweit der Mittelstand eine Reduktion seiner Lebenshaltung auf sich nimmt, ist ein Aufstieg der Arbeiterschaft möglich. Ob der eigentliche „Klassenfeind" in dem gewünschten Sinne getroffen wird, d. h. ob eine Verschiebung vom Luxus zum Bedarfskonsum stattfindet, läßt sich theoretisch nicht entscheiden. Die Ueberwälzung bedeutet keine Lösung, sondern nur eine Verschiebung des Problems, indem sie die Unternehmerschaft indirekt vor die gleiche Alternative stellt, wie die Lohnerhöhung es direkt tut. Konsumverminderung oder geringere Akkumulation stehen auch hier als koordinierte Möglichkeiten nebeneinander. Wir wissen, daß verminderte Kapitalbildung nicht unter allen Umständen ungünstig sein muß, daß sie jedoch — und darin

liegt ihre Gefahr — einen absoluten Aufstieg der Arbeiterschaft hemmen kann. Aber auch dann noch läßt sich die Frage aufwerfen: sollte man nicht diese nachteiligen Erscheinungen als ein Provisorium auf sich nehmen, bis schließlich der Soziallohn hoch genug ist, um Ersparnisse der Arbeiter in solchem Umfange zu ermöglichen, daß die Gefahr der geringeren Kapitalisierung auf ein Minimum gesunken ist[16]. Denn hier Hemmung zu sein, liegt weder im Interesse noch im Wollen der koalierten Arbeiterschaft. Nicht Bewahrung der alten, sondern erhöhte Teilnahme an den Früchten neuer Produktionsmethoden ist ihr Ziel. „Sie wollen den Segen nicht an sich vorbeigehen lassen“, sagt Brauer von den Gewerkvereinen. Die Verquickung von Lohnsteigerung und wirtschaftlichem Fortschritt tritt mehr und mehr in den Mittelpunkt gewerkschaftlicher Politik.

16. Ob Sparen der Arbeiter für den Fortschritt dasselbe bedeutet wie Sparen der Unternehmer, bleibe hier offen. — Vergl. zu Obigem (allerdings in anderem Zusammenhang) Oppenheimer, Theorie der reinen u. polit. Oek. S. 670 f.

Fünftes Kapitel.

Der wirtschaftliche Fortschritt.

Die Möglichkeit geringerer Kapitalisierung bildete unser Hauptbedenken gegen den endgültigen Erfolg der Gewerkvereine durch gemeinsame Antikonsumentenpolitik von Unternehmern und Arbeitern. Es gibt einen Weg, diese Gefahr — wenigstens unmittelbar — auszuschalten: Ueberall da, wo eine Lohnerhöhung direkt an Fortschritte in den Produktionsmethoden anknüpft, bedeutet die Gewerkschaftsaktion keine Verteuerung der Konsumprodukte, sondern nur den Entgang einer Verbilligung. Diese aber wird den Konsumenten nicht bewußt. So lange die Preise nicht steigen, gehen jene in den gegebenen Bahnen von Produktion und Konsumtion weiter, und eine geringere Kapitalisierung ist nicht zu befürchten. Damit hat die Aufgabe der Gewerkvereine sich erweitert. Es heißt nicht allein, die vorhandene Kaufkraft der Konsumenten zu verringern, sondern vor allem eine Stärkung der Kaufkraft der übrigen Schichten zu verhindern: Man hält die Produzenten (besonders der Artikel, welche Arbeiter gar nicht oder wenig konsumieren) ab, ihren Kaufpreis bei gestiegener Produktivität um den ganzen möglichen Betrag hinunterzusetzen und beansprucht statt dessen einen Teil des entstandenen Ueberschusses für sich. Freilich — so einseitig günstig wie es nach dieser einfachen Darstellung aussehen könnte, liegt der Fall nicht. Wenn auch

durch diese Verbindung von Lohnsteigerung und wirtschaftlichem Fortschritt ein Rückgang der Kapitalisierung verhindert wird, so fragt es sich doch, ob nicht ohne die Forderungen der Arbeiter eine noch stärkere Akkumulation stattgefunden hätte. M. a. W. ebenso wie die Konsumenten bei Preissteigerung vor die Alternative gestellt werden: Konsumeinschränkung oder geringere Kapitalisierung, so legt ihnen eine Verbilligung ihrer Bedarfsartikel die Frage vor: Konsumausdehnung oder stärkere Kapitalisierung. Indem die Arbeiter einer solchen Verbilligung im Wege stehen, ergibt sich der alte Konflikt. Logisch ist das gewiß richtig, und grundsätzlich besteht kein Unterschied zwischen diesem Fall und dem früheren. Dennoch — war schon vorher der Verzicht auf Lohnsteigerungen mit Rücksicht auf Rückgang der Akkumulation an eine Reihe „wenn und aber" geknüpft, so drängen diese sich hier doppelt auf. Sich erhöhte Anteilnahme an den Früchten einer Produktionsverbesserung entgehen lassen, um der Möglichkeit (nicht Sicherheit) künftiger solcher Verbesserungen willen, hieße das nicht doch Mittel und Zweck verkehren? Wir halten die Entscheidung über die Relation zwischen Produktion und Konsumtion so sehr für eine Maßfrage, daß die Verhältnisse in dem erörterten Fall für die Gewerkvereine sprechen dürften. Schließlich ist doch einmal die Konsumtion der Zweck aller Produktion, und die Vorsorge für die Zukunft findet in berechtigten Ansprüchen an die Gegenwart ihre Grenzen. Wir betonen noch einmal: Das ganze ist eine Quantitäten- keine Prinzipienfrage und dementsprechend zu beurteilen. — Aber auch damit ist eine Entscheidung über den endgültigen Erfolg der Gewerkvereine noch nicht gegeben. Angenommen, die Arbeiter greifen im Augenblick eines Produktionsfortschrittes in der dargelegten Weise ein. Angenommen sogar, es handele sich um eine Luxusindustrie, so daß der Entgang der Verbilligung allein von anderen Klassen getragen wird. Dann genießen

die Arbeiter zunächst den Vorteil des gestiegenen Lohnes in ganzem Umfange. Aber nur zunächst; denn — wie früher dargelegt — strahlen die Wirkungen des gestiegenen Lohnes auf den ganzen Arbeitsmarkt aus und rufen hier Reaktionen hervor. Die überall erhöhten Löhne bedeuten überall steigende Preise, so daß erstens die Arbeiter als Konsumenten nun dennoch einen Teil ihres Gewinnes einbüßen, und daß zweitens — da ja nicht überall gerade Produktionsfortschritte gemacht werden — in anderen Zweigen nicht eine bloße Nichtverbilligung, sondern eine tatsächliche Preissteigerung stattfindet. Damit aber erleiden die Konsumenten wieder einen fühlbaren Verlust und werden von neuem vor die bekannte Alternative der Konsumeinschränkung oder des geringeren Sparens gestellt. Der ganze Gewinn (ein Teil bleibt natürlich, soweit Produktionsfortschritte gegeben sind) ist sicher, also nur während einer vorübergehenden Zeit für einzelne Gruppen. Darin einen Erfolg der Gewerkvereine zu sehen, verstößt wohl kaum gegen das überall als erste Voraussetzung geltende Prinzip der Solidarität; denn es gewinnt ein Teil, und es verliert niemand. Freilich der letzte und eigentliche Erfolg ist es nicht. Der besteht in einem dauernden Gewinn aller. Aber wir möchten die hier und auch schon an früheren Stellen erwähnten Gruppenerfolge doch nachdrücklich von denen scheiden, welche auch die klassische Lohnfondtheorie anerkannte. Während bei dieser Gewinn eines Teils der Arbeiter identisch war mit entsprechendem Verlust eines anderen Teils, sind die in unseren Fällen errungenen Erfolge in erster Linie auf Kosten der übrigen Bevölkerungsschichten gewonnen, und insofern bedeuten sie eine wenngleich vorübergehende Steigerung des Klassenanteils der Arbeiterschaft.

Wir wollen diese Gruppengewinne nicht unterschätzen. Alle Gelegenheiten dazu auszunutzen, ist sicherlich Gebot jeder klugen gewerkschaftlichen Politik. Sie werden umso

bedeutungsvoller, als ja — wie immer wieder betont — der Ausgleich innerhalb der Arbeitsmärkte in der Realität bedeutenden Hemmungen begegnet, und als der sogenannte Uebergang eine erhebliche Zeit in Anspruch nehmen kann. Ja, vielleicht ließe sich die Gewerkvereinstätigkeit noch bejahen, selbst wenn man einen dauernden Aufstieg der Arbeiterklasse von ihr nicht erwartete — allein auf Grund der Zwischengewinne, welche sie zu erringen vermag[1]; denn man könnte sagen: schließlich ist die Realität beständiger Uebergang und das eigentlich Dauernde wird wirklich nur für den Auenblick. Man käme auf die Weise zu einer dynamischen Gewerkvereinstheorie, welche der statischen, die nach den endgültigen (oder besser ihrer Tendenz nach endgültigen) Wirkungen fragt, an die Seite zu stellen wäre. Wir wählten diese letzte Problemstellung vor allem, weil wir von der Zielsetzung der Gewerkvereinsmitglieder selbst ausgingen; zweitens aber auch, weil überall Zwischengewinne mit Zwischenverlusten derartig Hand in Hand gehen, daß ein endgültiges Urteil uns noch viel weniger möglich schien als bei einer auf die dauernden Wirkungen gerichteten Untersuchung. — Jedoch die Verknüpfung von Lohnforderungen mit wirtschaftlichem Fortschritt hat — auch abgesehen von vorübergehenden Gruppengewinnen — die Wagschale zu Gunsten der Gewerkvereine beschwert, indem sie den Bereich der unschädlichen Antikonsumentenpolitik vergrößerte. In den bisher erörterten Fällen war die Verbesserung in der Produktionsweise das Gegebene, und die Arbeiter knüpften einfach an diese an. Häufiger noch ist das umgekehrte: eine Lohnforderung geht als primärer Anstoß vorauf und zwingt die Unternehmer, veraltete Produktionsmethoden zu verlassen und zu neuen überzugehen, welche infolge der höheren Löhne nunmehr rentabel geworden

1. v. Mises hat vor allem dieses Moment betont.

sind. Vermehrte Einstellung von Maschinen als Reaktion auf Lohnforderungen ist eine überall beobachtete Erscheinung.

Diese Verquickung von Gewerkvereinspolitik und technischen Verbesserungen bildet das vorläufig letzte Glied einer Kette, welche am genau entgegengesetzten Punkte begann. Die grimmige Feindschaft des Arbeiters gegen die Maschine bis über die Mitte des letzten Jahrhunderts hinaus ist genugsam bekannt. Auch die Gewerkvereine glaubten die Existenz der Arbeiterschaft abhängig von der Zerstörung des „eisernen Mannes“ und stellten sich in den Dienst der Vernichtungskämpfe, von denen die Geschichte der Technik voll ist.[2] Diese Feindschaft, eine Folge der ungeheuren Entlassungen, welche die Ersetzung der Hand — durch Maschinenarbeit notwendig machte, fand in der Theorie von der industriellen Reservearmee ihre wissenschaftliche Stütze. Inzwischen hat die Oekonomik diese Krisen auf dem Arbeitsmarkt als, wenngleich für die Arbeiterschaft sehr schmerzliche, Uebergangswehen von den dauernden Vorteilen des Fortschrittes mit Nachdruck geschieden. Sie hat davor gewarnt, endgültigen Nutzen eines vorübergehenden Schadens wegen aufs Spiel zu setzen; denn steigende Produktivität bedeutet Verbilligung der Produkte. Damit wird ein Teil der bisher gebundenen Kaufkraft der Konsumenten frei, äußert sich in neuer Nachfrage nach Waren und infolgedessen auch nach Arbeit. Die zunächst entlassenen Arbeiter finden also allmählich wieder Beschäftigung und genießen außerdem als Konsumenten die Vorteile der verbilligten Produktion. Die vorübergehende Arbeitslosigkeit kann schwere Krisen hervorrufen, vor allem bei gleichzeitiger umfassender

2. Noch 1844 schreibt ein Führer des Gewerkvereins der Töpfer in England, er halte es für die heiligste Pflicht aller Töpfer, die Einführung der Maschinen mit jedem gesetzlichen Mittel zu verhindern. (Webb).

Maschineneinführung. Der Uebergang wird sich umso schmerzloser vollziehen, je mehr sich die gestiegene Kaufkraft der Konsumenten auf Produkte richtet, zu deren Herstellung die entlassenen Arbeiter qualifiziert sind. Ferner vermag das verbilligte Produkt sich unter Umständen neue Märkte zu erobern, und es wird eine derartige Mehrproduktion erforderlich, daß gar keine oder nur geringe Entlassungen nötig sind. Die Gesamtnachfrage nach Arbeit würde in diesen Fällen sogar steigen.[3] Aber von diesen besonders günstigen Verhältnissen wollen wir die Entscheidung nicht abhängig machen. Mit Uebergangswehen ist zu rechnen,[4] und die Versuche, sie zu leugnen, sind wohl durchweg mißglückt. Wenn man z. B. erklärt, daß die durch die Maschine freigesetzten Arbeiter nunmehr in der Produktion dieser Maschinen beschäftigt werden, so ist damit gerade das Wesentlichste übersehen; denn der Nutzen der Maschine besteht ja eben darin, daß sie mehr Arbeit ersetzt, als zu ihrer Herstellung erforderlich ist. Wo bliebe sonst die steigende Produktivität?

Die heutige Arbeiterschaft befindet sich in einer schwierigen Situation. Einerseits anerkennt sie — wenigstens die Oberschicht — den dauernden Nutzen der arbeitsparenden Hilfsmittel, und andrerseits wird sie von den Uebergangskrisen schwer getroffen. Einsichtige Gewerkvereinsführer haben den unter diesen Umständen bestmöglichen Ausweg gefunden; nicht Widerstand gegen Neuerungen, sondern das Verlangen nach besonderen Bestimmungen, welche die

3. Oppenheimer zeigt, daß der bisherige Verlauf der Entwicklung in Deutschland dem Recht gibt. Vergl. Theorie, S. 672 f. f.

4. Wenn man bei der Diskussion über die Vorteile und Nachteile der Maschineneinführung sich immer klar gewesen wäre, ob man die statischen oder dynamischen Wirkungen im Auge hatte, wäre vielleicht früher eine Einigung erzielt worden.

Uebergangsschwierigkeiten mildern, gilt ihnen als Forderung rationeller Politik. So kaufte z. B. 1903 der Verband der europäischen Flaschenfabrikanten das Owensche Patent für Flaschenblasmaschinen an, mit dessen Hilfe 1 Maschine und 4 Mann Bedienung das gleiche leisten wie vorher 75 Glasbläser samt Hilfsarbeitern. Um die Bildung einer Reservearmee zu verhüten, führte man die Maschine allmählich ein. In den ersten Jahren wurden 10%, in den folgenden je 5% auf Maschinenarbeit übergeleitet. — Aber abgesehen von derartigen Maßnahmen — und damit kommen wir zum Ausgangspunkt zurück, — versucht die Arbeiterschaft, sich ihren Anteil am Fortschritt vorwegzunehmen. Am weitesten ist man mit dieser Art Lohnpolitik in Amerika gelangt. „Während in England verbesserte Maschinerie benutzt wird, die Löhne zu kürzen" — schreibt ein amerikanischer Gewerkvereinsführer[5] — „wird sie in Amerika benutzt, um sie zu erhöhen und die Arbeitskraft der Menschen zu schonen". Jedoch auch in England hat das entsprechende Vorgehen Boden gefunden. So erklären die Führer der Drucker nach der Erfindung der Setzmaschine den Druckereibesitzern: Unsere Leute sind der Ansicht, daß Sie eine Erfindung besitzen, die für das Gewerbe von größtem Vorteil ist . . . . und denken, daß auch sie einen gebührenden Anteil an den Vorteilen erhalten sollten.[6] Die englischen Kesselschmiede haben in ihrem Tarifvertrag den Passus, daß bei Einführung arbeitsparender Maschinen eine Revision der Lohnsätze verlangt werden kann.[7] Aehnliche Bestimmungen enthält der deutsche Buchdruckertarif. — Freilich haben die Arbeiter teilweise diese Politik übertrieben und sich dadurch selbst wieder geschadet. Engliche Schuh-

5. Diehl, Die sozialpolit. Bedeut. d. techn. Fortschr. Jahrb. f. Nat. Oek. 1908, S. 219.

6. Webb, Gewerkvereine, S. 367.

7. Webb, Gewerkvereine, S. 379.

und Stiefelarbeiter verlangten bei der Einführung von Maschinen eine solche Lohnerhöhung, daß dem Unternehmer jeder Vorteil verloren ging und damit aller Anreiz zu Verbesserungen fortfiel. — Wir wollen den Widerstand gegen die Maschine, der in den Massen auch heute noch lebendig ist, nicht unterschätzen. Anstelle der offenen Feindschaft ist eine passive Resistenz getreten, welche die gleichen Zwecke verfolgt. Dennoch scheint uns die Tendenz zur Bejahung des Fortschritts im Wachsen begriffen. In einzelnen Fällen haben die Gewerkvereine nicht nur versucht, sich auf möglichst günstige Art mit der Einführung von Maschinen abzufinden, sondern den Unternehmer bewußt in diesem Sinne beeinflußt. In England verlangte der Verein der Baumwollspinner von den rückständigen Spinnereibesitzern Maschinen, wie sie bei den bestausgerüsteten Konkurrenten in Gebrauch waren und drohte im Weigerungsfall mit Lohnerhöhung;[8] und Webbs meinen: seitdem die Arbeiter konsequent die Politik einer Teilnahme am technischen Fortschritt fordern, ist das Interesse der Unternehmer an der Einführung neuer Produktionsmethoden geringer geworden, und die Gewerkvereine sind es, die am nachdrücklichsten auf der Einführung von Verbesserungen bestehen.[9] Diesen optimistischen Stimmen stehen ebensoviel zweifelnde gegenüber. Adolf Weber z. B. hält es für selbstverständlich, daß die Gewerkschaften von ihrem berufsegoistischen Standpunkt aus nicht bewußt im Sinne einer Arbeitsersparnis wirken werden. Haben sie schon schwer genug unter den Uebergangswehen da zu leiden, wo gegen oder ohne ihren Willen Neuerungen Platz greifen, so werden sie sich sicher nicht selbst in den Dienst einer solchen Entwicklung stellen. Einige Gegenbeispiele führten wir bereits an, und wir glauben, von der

8. Webb, Gewerkvereine, S. 372.
9. Webb, Gewerkvereine, S. 372.

wachsenden sozialwirtschaftlichen Einsicht der Führer, einer gründlichen gewerkschaftlichen Schulung und Aufklärungstätigkeit — wie sie tatsächlich immer mehr gefordert wird — manches für die Zukunft erhoffen zu können. Freilich wendet man mit Recht ein, daß der Hinweis auf die „ökonomischen Zusammenhänge“ kaum einen Trost für die entlassenen Arbeiter bedeuten dürfte. Eine praktische Ergänzung in der Form von Arbeitslosenunterstützung, Ausgestaltung des Arbeitsnachweises, Ausbildungsmöglichkeiten, die den Uebergang von einer Beschäftigung in die andere erleichtern, u. ä. muß notwendig folgen.

Wer nur die wirtschaftliche Dynamik im Auge hat, wer dem Auf und Ab des Augenblicks die Maxime seines Handelns entnimmt, der mag sich einer Arbeitsersparnis widersetzen. Wer jedoch vor allem die gerade Linie betrachtet, welche die ihrer Tendenz nach dauernde Richtung der Entwicklung anzeigt, der kann sich der Erkenntnis nicht verschließen, daß die Aufgabe einer rationellen Sozialpolitik nicht in der Konservierung veralteter Betriebsmethoden besteht, sondern in einer möglichst wenig verlustreichen Ueberführung in die neuen und anschließend in einer Aneigung der Früchte wirtschaftlichen Fortschritts auf Kosten der übrigen Bevölkerungsklassen. „Wir werden auch zu technischen Sachverständigen, zu Verfolgern der neuen Erfindungen, des technologischen Fortschritts, zu Ueberprüfern des Kalkulationswesens in den Fabriken kommen“, meint Brauer.

Gewiß gibt es auch Fälle, in welchen sich die Arbeiterschaft einer Produktionsverbilligung von ihrem Standpunkt aus mit Recht widersetzt: nämlich überall da, wo diese nicht einen vorübergehenden, sondern einen dauernden Schaden für die Arbeiterklasse bedeutet. Besteht die vorteilhaftere Methode darin, daß für Erwachsene Kinder, anstelle von Männern — Frauen zu Tätigkeiten verwandt werden, die eine dauernde Gefährdung des kindlichen oder weiblichen Organis-

mus bedeuten, so sind diese Nachteile viel bedeutsamer als etwaige Vorteile durch gestiegene Produktivität. In die gleiche Kategorie gehört es, wenn der Unternehmer, um die Lohnerhöhung auszugleichen, eine solch intensive Arbeitsleistung verlangt, daß nachteilige Folgen zu befürchten sind. Die Frage des Taylor-Systems liegt hier nahe. Anders, wenn der höhere Lohn an sich die Leistungsfähigkeit des Arbeiters steigert. Diese, auch für die Arbeiter durchaus günstige Erscheinung wurde bereits an früherer Stelle erörtert.

Schon die bisherigen Ausführungen zeigten, daß die Gewerkschaften nicht allein passiv auf den Stand der Volkswirtschaft zu warten brauchen, indem sie ihre Forderungen nur der gegebenen Produktivität anpassen. Sie können in gewissen Grenzen aktiv eingreifen und umgekehrt, versuchen, den Fortschritt ihren Forderungen anzupassen: entweder dadurch, daß sie den Unternehmer zwingen, bereits bekannte Produktionsverbesserungen einzuführen, die ihm vorher bei billigerer Arbeit nicht rentabel schienen; oder aber sie regen den Unternehmer an, selbst auf neue Kombinationsmöglichkeiten zu sinnen, um die Mehrkosten auszugleichen. So werden sie direkt zum movens wirtschaftlicher Entwicklung. Adolf Weber glaubt, auch in dieser Hinsicht den Gewerkvereinen jede fördernde Tendenz absprechen zu müssen. Die Haupttriebfeder zu Verbesserungen habe stets in der freien Konkurrenz zwischen den Unternehmern gelegen, und diese sei durch die gemeinsame Gegnerschaft gegen die organisierten Arbeiter nur vermindert worden. Die Fortschritte — so meint Weber — werden gemacht t r o t z und nicht w e g e n der Beunruhigung durch die Gewerkvereine. Nun ist es erstens einmal gewagt, die Arbeiterschaft in solchem Maße für den Zusammenschluß der Unternehmer verantwortlich zu machen. Sehr viel mehr war es die auf die Spitze getriebene Konkurrenz selbst, welche ihr Gegenteil aus sich erzeugte. Und wenn Weber dem e i n e n wirtschaftlichen Druck Pro-

duktivität steigernde Wirkung zuerkennt, so ist nicht einzusehen, weshalb nicht ein ganz entsprechender — der nur von einer anderen Seite kommt — die gleichen Folgen zeitigen sollte. Vielleicht haben die Gewerkschaften gerade wegen des verminderten Drucks i n n e r h a l b der Unternehmerschaft hier eine Aufgabe zu erfüllen.

Wenn wir bisher von neuen Kombinationen sprachen, so wurden dabei stets die Arbeiter im Uebergangsstadium selbst wieder getroffen. Aber in einem Betrieb kann bekanntlich nicht nur an der Lohnarbeit, sondern auch an allen übrigen Bestandteilen der Produktionskosten gespart werden. Die Betriebskosten, Gehalt für Beamte und Aufsichtsorgane lassen sich unter Umständen erniedrigen. Für Reisende, Agenten, für Reklame, für Verkaufsniederlagen kann weniger ausgegeben werden. Durch Betriebskonzentration und Kombination, Ausschaltung der Zwischengewinne sind Ersparnisse möglich. Selbstverständlich bedeuten diese einen unmittelbaren reinen Gewinn für die Arbeiterschaft nur insoweit, als nicht an anderer Stelle dadurch Klassengenossen überflüssig werden.

Die Ausführungen dieses Kapitels legen einen Einwand nahe. Wir hatten es uns zur Aufgabe gemacht, über das Problem des relativen Aufstiegs der Arbeiterklasse mit Hilfe der Gewerkvereine zu diskutieren. Wenn wir zuletzt die Produktivität steigernde Wirkung als Erfolg der Gewerkschaftsbewegung hervorhoben, so bogen wir scheinbar vom Wege ab und beantworteten die Frage, ob durch die Arbeiterverbände ein absoluter Aufstieg (bezw. ein beschleunigter absoluter Aufstieg) der Arbeiterschaft zu erwarten war. Jedoch nur scheinbar; denn indem die Arbeiter durch ihre Lohnerhöhung selbst Anstoß zur Entwicklung werden, ist ein Doppeltes gegeben: einmal absolute Vergrößerung des Sozialprodukts und zweitens die Möglichkeit, sich die Früchte der gestiegenen Produktivität vorwegzunehmen.

Wir erörterten zuletzt die Bedingungen, welche die günstigsten Aussichten für eine erfolgreiche Gewerkvereinspolitik in sich bergen; die günstigsten, weil von hier aus am wenigsten paralysierende Rückwirkungen zu befürchten sind. Ausschließen lassen sich diese nie. — Unsere Resultate waren niemals Sicherheiten, meistens nur Möglichkeiten, im besten Falle Wahrscheinlichkeiten. Wir suchten das schon in der Einleitung aus dem Wesen des Problems heraus zu begründen. Wenn wir trotz des Fehlens eindeutiger Ergebnisse eine solche Arbeit wagten, so gingen wir davon aus, daß auch eine Darstellung von These und Antithese da vielleicht nicht ganz nutzlos ist, wo die Einheit — so weit wir sehen — sich nicht aus der Sache selbst ergibt, sondern nur auf Grund von Zwecksetzungen gefunden werden kann. —

Zum Schluß seien unsere Resultate noch einmal kurz zusammengefaßt:

Keine der bedeutenden jüngeren Verteilungstheorien lehnt eine Beeinflussung durch die Gewerkvereine a limine ab. Das Problem „Macht oder ökonomisches Gesetz“ wird entweder einseitig zu Gunsten der Macht entschieden (Tugan-Baranowsky), oder man versucht, den Gegensatz zu überbrücken (Grenznutzenschule, Oppenheimer). Damit steht der Weg zu einer kasuistischen Untersuchung der Wirkungen gewerkschaftlicher Lohnpolitik offen.

Eine Erhöhung des Arbeitereinkommens hat stets Umschichtung der Nachfrage und damit Uebergangsschwierigkeiten für Kapital und Arbeit im Gefolge. Diese sind umso geringer, je mehr die Volkswirtschaft wächst, eine je größere Nachfrage nach Arbeit überhaupt vorhanden ist. Sie verlieren weiter umsomehr an Bedeutung, je „produktionsverwandter“ die Industrien, in denen die Zu- und Abnahme sich

vollzieht, je anpassungsfähiger die Arbeiterschaft. Schließlich lassen sie sich künstlich oder besser bewußt mildern durch einige im letzten Kapitel erörterte Maßnahmen. — Diesen Uebergangsschwierigkeiten stehen eine Menge von Uebergangsgewinnen gegenüber. Beide gegeneinander abzuschätzen, wagen wir nicht.

Von einem endgültigen reinen Gewinn der Arbeiterklasse würden wir überall da sprechen, wo sich ihr Einkommen auf Kosten des Konsums anderer Schichten gehoben hat. Eine solche Wirkung zu erzwingen, steht nicht in der Macht der Gewerkvereine. Für wahrscheinlich erachten muß sie derjenige, welcher eine direkte Proportion zwischen Profithöhe (bezw. Preishöhe der Konsumprodukte) und Stärke des Akkumulationstriebes bestreitet. Objektiv günstig für eine solche Reaktion liegen u. E. die Bedingungen erstens, so weit der Mittelstand als Verzehrer in Betracht kommt, und zweitens, insoweit es sich nicht um eine direkte Einschränkung des Konsums der übrigen Schichten, sondern nur um den Entgang einer Erweiterung handelt, wo also eine bewußte Antikonsumentenpolitik und Fortschritte in den Produktionsmethoden Hand in Hand gehen können. In der Realität wird diese Kombination gleichzeitig stets nur an einzelnen Stellen gegeben sein, so daß der hierdurch mögliche Klassenvorteil jeweils in bescheidenen Grenzen bleibt. Erweitert werden sie durch die den Lohnforderungen — wie jedem anderen Druck — immanente Tendenz, selbst treibende Kraft der Entwicklung zu sein.

Wo nicht Einschränkung des Konsums, sondern Abnahme der Akkumulation als Konsequenz der Gewerkvereinspolitik auftritt, ist der Erfolg für die Arbeiterschaft nicht eindeutig. Allein die konkreten Verhältnisse einer Volkswirtschaft können entscheiden, ob eine Verlangsamung des Kapitalisierungsprozesses geboten erscheint oder nicht. Von diesem Moment abgesehen, läßt sich nicht voraussagen, was

vermindertes Sparen im jeweils gegebenen Fall für das Ziel der Gewerkvereine bedeutet. Ob ihr Gewinn größer wäre, wenn man die ihnen als Mehrlohn zufallenden Summen kapitalisiert hätte, ist theoretisch nicht festzustellen. Nur so viel: bei allgemeinem anhaltenden Rückgang der Akkumulation wird aller Wahrscheinlichkeit nach das Resultat ein Minus sein.

Alle Reaktionen der Unternehmer auf eine Lohnsteigerung — auch die zunächst als Ausweg erscheinende Ueberwälzung — stellen die beteiligten Wirtschaftsfaktoren letztlich vor die Alternative: geringere Kapitalisierung oder Einschränkung des Konsums. Nur die Kombination mit dem wirtschaftlichen Fortschritt führt in gewissem Sinne daran vorbei. Eine Lohnpolitik, welche nur Ausnutzung einer schon gegebenen Produktionsverbesserung zu Gunsten der Arbeiterschaft darstellt, läßt den Konsumenten seinen Verlust erst gar nicht fühlbar werden und enthebt ihn so der Entscheidung. Wo schließlich die Lohnerhöhung an sich Produktivität steigernde Wirkungen auslöst, da trägt sie sich selbst. Das Wachsen der Arbeitsleistung als Folge besseren Einkommens, das man so vielfach hervorhob, bildet nur einen Spezialfall dieser Verknüpfung von höherem Lohn und zunehmender Produktivität. Hier liegen weitere Möglichkeiten verborgen. Sie einzuschätzen fehlt uns die Kompetenz.

Weiter kompliziert sich das Urteil über die Gewerkvereine dadurch, daß die Bereitschaft der Unternehmer, welche wir nach Erörterung ihrer Hauptbedingungen (1. Kap.) als gegeben annahmen, in der Realität eben wiederum vom Vorhandensein dieser Bedingungen abhängt, und daß sie oft erst durch schwere und verlustreiche Kämpfe errungen wird.

Wo ist der Weg, welcher aus dieser Fülle der Für und Wider herausführt? Wem der Ausgang zu ungewiß erscheint, um den Kampf aufzunehmen, dem bleiben zwei Wege: entweder er kapituliert vor dem Bestehenden und verweist die Arbeiterschaft auf den wachsenden Reichtum in der Volks-

wirtschaft, an dessen Früchten auch sie teilnimmt. So Adolf Weber. Oder aber er sucht vor der „Stümperhaftigkeit“ aller sozialen Reformen die Rettung im Zukunftsstaat. — Wen die positiven Möglichkeiten der Gewerkschaftsbewegung zum Kampfe drängen, der wird vor allem die Gefahr einer Erschlaffung der Akkumulation für gering erachten. Er wird weiter schließen: bis die Profite in einem solchen Maße gesunken sind, daß endgültig doch mit einer Minderung des Spartriebes gerechnet werden muß, hat längst eine erhebliche Kapitalisierung bei den Arbeitern selbst begonnen. — Aber auch bei etwas geringerem Optimismus für die Gegenwart bleibt für die Zukunft die schon früher berührte Argumentation: vielleicht ist die geringere Kapitalisierung, deren Bedenklichkeit für die Arbeiterschaft nicht geleugnet werden soll, auch nur eine Uebergangserscheinung — freilich in einem weiteren Sinne, als wir diesen Begriff bisher gebrauchten. Wir nannten „Uebergang“ all die Prozesse, welche den Weg von einem Gleichgewicht zum nächstfolgenden ausfüllten. Der Uebergang einer langsameren Kapitalbildung mag sich über viele Gleichgewichtszustände erstrecken[10] — bis schließlich das Erschaffen des Akkumulationstriebes bei den Unternehmern durch Ersparnisse der Arbeiter paralysiert wird. Gelingt es den Gewerkschaften, diesen Punkt zu erreichen (wir möchten uns jeder Prophezeiung enthalten), so ist eine segensreiche Wechselwirkung möglich. Der Besitz stärkt die Position der Arbeiter und gibt ihnen Rückhalt gegen die Unternehmer. Zweitens berühren wir hier, wie schon früher angedeutet, den ganzen Problemkreis der Genossenschaftsfrage.

Bevor wir diese Untersuchung schließen, sei noch im Zusammenhang mit unserem Gewerkschaftsproblem ein Blick auf die Unternehmerverbände gestattet.

10. Die Betrachtungsweise, welche eine Reihe von Gleichgewichtszuständen miteinander in Beziehung setzt, wurde von Oppenheimer u. E. sehr glücklich als „komparative Statik“ bezeichnet.

Sechstes Kapitel.

Die Unternehmerverbände eine Parallele.

Es ist eine höchst auffallende Erscheinung, daß man die Frage nach der Möglichkeit künstlicher Einkommenserhöhung einer Klasse auf Kosten der übrigen — so weit wir wissen, stets auf die Arbeiter beschränkt hat. Weshalb wurde nicht das gleiche Problem für die Monopolisierung von Sachgütern durch die Unternehmer aufgeworfen, weshalb schien hier der Gewinn a priori gesichert? Wie man glaubte, daß eine Gruppe von Arbeitern nur dadurch höheren Lohn erhalten konnte, daß man anderen ebensoviel weniger gab, so hätte es entsprechend für die Unternehmer heißen müssen: die Konsumenten sind nur dann imstande, die gestiegenen Preise in einem Produktionszweig zu bezahlen, wenn sie ihre Nachfrage nach anderen Produkten in gleichem Maße einschränken. Damit sinken aber die Gewinne einer anderen Gruppe von Unternehmern um ebensoviel, wie die der Monopolisten gestiegen sind. Wie der Lohnerhöhung früher ein fester Lohnfond, so müßte der Vergrößerung des Einkommens der Kapitalistenklasse ein festerKonsumtionsfond im Wege stehen. Dieser Gedankengang länge u. E. in der Konsequenz der klassischen Theorie. Bei Thornton wird er sogar ziemlich durchsichtig, aber immer nur in Verbindung mit dem Lohnproblem, nicht in seiner Bedeutung für eine Einkommensteigerung der Unternehmerklasse. Daß man auf die

Herausarbeitung dieser Zusammenhänge auch in der Folgezeit keinen Wert legte, erklärt sich wohl in erster Linie aus der verschiedenen Auffassung, dem — wenn man will — verschiedenen Ethos, das Arbeiter und Unternehmer selbst ihren Monopolbestrebungen zu Grunde legen. Wenn nach Brauers Worten[1] die deutsche Gewerkschaft bewußt davon ausgeht, „daß . . . . ein dauernder Aufstieg der gesamten Arbeiterschaft erstrebt werden müsse als Voraussetzung für den Aufstieg jeder einzelnen Gruppe", so hat die deutsche Unternehmerschaft dem nichts Entsprechendes an die Seite zu stellen. Die Kartellbewegung ist eine Gruppenbewegung, und niemals hätte jemand die Wirksamkeit eines Warenmonopols für nichtig erklärt, weil es seinen Besitzer auf Kosten anderer Unternehmer bereichere. Das Problem der Kartelle und Trusts interessierte vom Standpunkt der Monopolinhaber einerseits und vom Standpunkt aller Konsumenten der monopolisierten Waren andererseits, aber nicht als Klassenproblem der Unternehmerschaft. — Umso erwünschter erscheint es uns, zwischen den beiden Machtfaktoren Kartell und Gewerkschaft eine kurze Parallele zu ziehen. Wir gehen von unseren früheren Voraussetzungen aus. Eine Preiserhöhung störe den sonst reibungslos verlaufenden Wirtschaftsprozeß. Unterscheidet sich das neue Gleichgewicht durch ein gestiegenes Einkommen der Unternehmerklasse vom ursprünglichen? Wir müssen — entsprechend unserem Vorgehen bei der Lohnerhöhung — die Reaktionen der übrigen Wirtschaftsfaktoren, d. s. hier die Konsumenten, auf eine Preissteigerung untersuchen.

Als konsumierende Bevölkerung kommen nach der früheren Dreiteilung zunächst Arbeiter, dann die Unternehmer selbst und schließlich der Mittelstand in Betracht. Die Antwort der Arbeiter auf eine Verteuerung ihres

1. Gewerkschaft und Volkswirtschaft, S. 67.

Konsums ist eindeutig. Sie sind genötigt, für einen Teil ihrer Bedarfsartikel mehr aufzuwenden als früher, und die letzten ihrer bisher befriedigten Bedürfnisse bleiben unbedeckt, d. h. es sinkt die Nachfrage der Arbeiter nach gewissen Gütern, und es fallen damit die Gewinne in den sie produzierenden Industrien. — Wir haben also scheinbar den anfangs erwähnten Fall des festen Konsumtionsfonds: Erhöhung einer Unternehmergruppe auf Kosten einer andern, Gleichbleiben des Klasseneinkommens der Unternehmerschaft. Aber wie früher die Nachfrage der durch die Lohnerhöhung besser gestellten Arbeiter den Entlassenen wieder Beschäftigung gab, so tritt hier an die Stelle der gesunkenen Nachfrage der Arbeiter die gestiegene der Monopolisten und läßt die Gewinne der Unternehmer in einer anderen Produktion um ebensoviel zunehmen, wie sie in den Arbeiterbedarfszweigen herabgedrückt wurden. Das Gleichgewicht, das sich nach erfolgtem Ausgleich ergibt, zeigt ein um die Preiserhöhung gestiegenes Einkommen der Unternehmerklasse. Es ist erreicht durch eine dem Fall der erfolgreichen Lohnaufbesserung genau entgegengesetzte Verschiebung: vom B e d a r f s k o n s u m zum L u x u s k o n s u m.

Es ist möglich, daß die Unternehmer einen Teil ihrer Mehreinnahmen kapitalisieren und dadurch die Einbuße für die Arbeiter bis zu einem gewissen Grade ausgleichen. Aber nicht die Arbeiter interessieren uns an dieser Stelle, sondern die Unternehmer, und wir haben einen Einkommenszuwachs der Unternehmerschaft in dem Maße zu konstatieren, als die verteuerten Produkte von Arbeitern verzehrt werden.

Es wurde früher auseinandergesetzt, daß eine in irgend einem Produktionszweig erfolgte Lohnerhöhung durch Zu- und Abströmen der Arbeiter oder entsprechende Wirkungen sich allmählich durch die ganze Volkswirtschaft fortpflanzt, soweit nicht die freie Beweglichkeit gehemmt ist. Uebermäßige G e w i n n e in einzelnen Produktionen müssen an sich einen

entsprechenden Zustrom des K a p i t a l s veranlassen. Aber die Hindernisse der Beweglichkeit spielen in unserm Falle, dem des Monopols, eine ausschlaggebende Rolle. Wenn das Kartell, um das es sich handelt, tatsächlich ein v o l l s t ä n d i g e s Monopol hat, d. h. sich im a l l e i n i g e n Besitze der erforderlichen Produktionsmittel befindet, so kann ein Ausgleich der Profite durch Zustrom anderer Kapitalien nicht erfolgen. In einer stark organisierten Volkswirtschaft also ist die Möglichkeit zu d a u e r n d e r D i v e r g e n z der Gewinne gegeben. — Wenn deshalb von einer Preiserhöhung an einer Stelle auch nicht jeder einzelne Unternehmer einen Vorteil hat, so gewinnt doch eine Gruppe, ohne daß andere verlieren, und der Gesamtklassenanteil ist um diesen Betrag gewachsen.

Aber wir berücksichtigten bisher nur die Arbeiter als Konsumenten. So weit die Unternehmer selbst wieder als Verzehrer von der Preissteigerung betroffen werden, findet natürlich kein Anwachsen der Klasseneinkommensquote statt. Den unter der Verteuerung ihrer Bedarfsprodukte leidenden Unternehmern stehen die bekannten Reaktionen offen: Konsumeinschränkung, geringere Kapitalisierung, Preiserhöhung. In den ersten beiden Fällen ist die Einbuße klar. Die Preiserhöhung — zunächst ein Ausweg — bedeutet auch hier nur eine V e r s c h i e b u n g des Problems. So weit wiederum Unternehmer diese sekundär verteuerten Produkte konsumieren, büßen sie (immer als Klasse[2] betrachtet) als Konmenten ein, was sie als Produzenten gewannen.

Das Resultat ist ersichtlich: das Einkommen der Unternehmerklasse vermag durch Monopolisierung, bezw. Preiserhöhung von Sachgütern insoweit zu steigen, als andere Bevölkerungsschichten, also Arbeiter und Mittelstand, am Konsum der verteuerten Waren teilnehmen.

2. Wir betonen das so häufig, weil das Ausgehen vom Gruppenstandpunkt bezw. vom Standpunkt des Einzelunternehmers zu selbstverständlich geworden ist.

Während die Arbeiterschaft bei Lohnerhöhungen aus der Verteuerung des Unternehmerbedarfs schädliche Rückwirkungen für sich befürchten mußte (geringere Kapitalisierung), besteht eine entsprechende Gefahr für die Unternehmer aus einer Preissteigerung des Arbeiterkonsums zunächst[3] nicht. — Schon diese nur skizzenhaft angedeuteten Zusammenhänge zeigen, daß diejenigen, welche die Bereicherung der Kapitalistenklasse durch Monopole als von vornherein selbstverständlich hinnahmen, es in einer richtigen Einsicht taten. Trotz des ökonomisch gleichen Problems liegt zunächst[3] noch ein Unterschied zum Lohnproblem der Gewerkschaften vor. Die Verschiedenheit der sozialen Position füllt die formal gleichen wirtschaftlichen Vorgänge mit anderem Inhalt und führt zu abweichenden Resultaten hier und dort. Als wir die Ergebnisse einer gewerkschaftlichen Lohnerhöhung für die Arbeiter feststellen wollten, untersuchten wir die verschiedenen Reaktionen der Unternehmer. Jetzt, wo es sich um die Einkommenssteigerung der Kapitalistenklasse handelte, erübrigten sich alle Erörterungen über die Antwort des Gegners. Nur eine war möglich: Konsumverminderung. Die wirtschaftlichen Erwägungen der Arbeiter also beschränkten sich allein auf sie selbst, nämlich darauf, innerhalb des gegebenen verengerten Rahmens nun auch wirklich die unwichtigsten Bedürfnisse von der Befriedigung auszuschließen. Die Entschlüsse der Unternehmer bei einer Lohnerhöhung aber, an sich unter den gleichen Gesetzen vollzogen, entsprechen nicht nur dem unter den gegebenen Umständen für *sie selbst* erreichbaren Maximum an Befriedigung, sondern sie entscheiden gleichzeitig über Erfolg oder Mißerfolg der Arbeiter. In diesem Zusammenhang wird die *Bedeutung der Gewerkvereine* noch einmal klar. Sie ermöglichen es der Arbeiterschaft, aus ihrer Passivität herauszutreten, und eine Preiserhöhung ebenfalls mit einer „Verteuerung ihrer Produkte", mit einer Lohnforderung zu beantworten. Damit büßt auch das Problem der Monopolisierung von Sachgütern etwas von seiner Eindeutigkeit ein, und der *prinzipielle* Unterschied in der sozialen Position von Unternehmer- und Arbeiterklasse beim Verteilungsvorgang ist zu einem bloß *graduellen* geworden. Der freilich bleibt bestehen; denn die Arbeiter haben nur ihre Koalition, die Unternehmer aber haben außer dem Zusammenschluß eben ihre Stellung als Unternehmer, den Besitz der sachlichen Produktionsmittel voraus. Ihre Macht ist sozusagen eine potenzierte. Für sie besteht immer noch als letztes die Möglichkeit, aus dem Marktmechanismus auszuscheiden und zum Selbstproduzenten zu werden. Sehen wir von der Klassenschichtung ab und betrachten wir nur die Gruppenmonopole hier und dort, so ist nunmehr ein Parallelismus zwischen *Waren*monopol und Einkommen der Unternehmerklasse auf der einen und *Arbeits*monopol und Einkommen der Arbeiterklasse auf der anderen Seite gegeben: Beide gewinnen nichts, so weit sie als Konsumenten die Folgen ihrer Monopolbestrebungen selbst zu tragen haben. Beide müssen mit schädlichen Rückwirkungen von seiten des Klassengegners rechnen. Zwischen beiden steht — in gewissem Grade als wehrloses Objekt — der Mittelstand.

3. Das „zunächst" wird im Zusammenhang mit der Erörterungen über die Gewerkvereine auf S. 89 verständlich.

Schluss.

Wir griffen in unserer Untersuchung das Monopolproblem an zwei entgegengesetzten Ecken an. Zuerst ging die Monopolisierung von den Arbeitern aus, und die Unternehmer versuchten, ihre Gewinneinbuße durch Preiserhöhung so weit wie möglich auszugleichen. Im letzten Kapitel war die

Preiserhöhung primärer Faktor, und die Arbeiter brauchten ihre Koalition, um der Ueberwälzung, welche sie als Konsumenten treffen konnte, zu begegnen. Wie weit ihnen das gelingt, wie weit mit Sicherheit, wie weit vielleicht, all das wurde in den früheren Kapiteln dargetan. Theoretisch ist die Möglichkeit einer Schraube ad infinitum nicht ausgeschlossen: Preiserhöhung — Lohnerhöhung — wieder Preiserhöhung und weitere Lohnerhöhung u. s. f. Auch wird sich im Einzelfalle kaum konstatieren lassen, was Ursache und was Folge ist. Wohl ist die Kette von Wirkung und Gegenwirkung ohne Anfang und ohne Ende. Aber wie wir eine bestimmte Störungsursache plötzlich da sein ließen, so brechen wir auch die Reihe ihrer Konsequenzen plötzlich ab, indem wir ein Gleichgewicht hypostasieren, bei welchem die einer bestimmten Ursache zuzurechnenden Wirkungen zur Ruhe gekommen sind. Der Theorie bleibt kein anderer Weg. Sie kann nur das immer Fließende gewaltsam aufhalten, an bestimmten Stellen Dämme aufrichten und das Diesseitige vom Jenseitigen durch „Resultate" trennen.

Literatur.

Bauer, Sisyphusarbeit, Neue Zeit, 28. Jahrgang, 2. Bd.

Bernstein, Gewerkschaft und Partei im Lichte internationaler Erfahrungen, Sozialistische Monatshefte 1907.

— Der Streik, Frankfurt 1906.

— Zur Frage des ehernen Lohngesetzes aus Abhandlungen zur Geschichte und Theorie des Sozialismus, Berlin-Bern 1901.

— Die Gewerkschaften und das Lohnproblem, Sozialistische Monatshefte 1914.

— Gibt es Grenzen der Lohnsteigerung? Sozialistische Monatshefte 1911.

Biermer, Eine neue englische Stimme über das Lohn- und Gewerkvereinsproblem, Schmollers Jahrbücher 1897.

Boehm-Bawerk v., Kapital und Kapitalzins, Innsbruck 1912.

— Macht oder Oekonomisches Gesetz? Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung 1914.

Brauer, Gewerkschaft und Volkswirtschaft, Jena 1912.

Brentano, Die Lehre von den Lohnsteigerungen mit besonderer Rücksicht auf die englischen Wirtschaftslehrer, Jahrb. für Nationalökonomie und Statistik 1871.

— Die Arbeitergilden der Gegenwart, Leipzig 1876.

— Die Lehre von den Lohnsteigerungen, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 1876.

Calwer, Kartelle und Sozialdemokratie, Sozialistische Monatshefte 1907.

Conrad, Irrlehren der Nationalökonomie. Oesterreichische Rundschau 1910.

Correspondenzblatt der Generalkommission der Gewerkschaften Deutschlands.
Deutsch, Gewerkschaftliche Lohn- und Preispolitik, Sozialistische Monatshefte 1908.
Diehl, Die sozialpolitische Bedeutung des technischen Fortschritts, Jahrb. für Nationalökonomie und Statistik 1908.
Generalkommission der Gewerkschaften Deutschlands, Sisyphusarbeit oder positive Erfolge? Berlin 1910.
Grunzel, Der Sieg des Industrialismus, Leipzig 1911.
Herkner, Die Arbeiterfrage, Berlin 1916.
Hermann, Staatswissenschaftliche Untersuchungen, München 1870.
Kautsky, Der Weg zur Macht, Berlin 1909.
— Preise und Löhne, Neue Zeit 1911.
Labor und Löwe, Wirtschaftliche Demobilisation, Berlin 1916.
Lederer, Beiträge zur Kritik des Marxschen Systems, Zeischrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung 1906.
— Die Ergebnisse eines Ricardo-Seminars, Archiv für Sozialwissenschaft 1916.
Liefmann, Die Unternehmerverbände, Freiburg, Leipzig und Tübingen 1897.
— Kartell und Trust, Leipzig 1911.
— Die Allianzen, Gemeinsame monopolistische Vereinigungen der Unternehmer und Arbeiter in England. Jb. für Nationalökonomie und Statistik, 1900.
Mises, v. Die allgemeine Teuerung im Lichte der theoretischen Nationalökonomie, Archiv für Sozialwissenschaft 1913.
Marx, Das Kapital. Stuttgart 1914.
Oppenheimer, Theorie der reinen und politischen Oekonomie, Berlin 1911.
Pierson, Arbeitseinstellungen und Arbeitslöhne, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 1876.
Salz, Beitr. zur Geschichte und Kritik der Lohnfonds-Theorie. Stuttgart und Berlin 1905.

Schüller, Die Nachfrage nach Arbeitskräften, Archiv für Sozialwissenschaft 1911.
— Die Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt, ebd.
— Die Ansprüche der Arbeiter, Archiv für Sozialwissenschaft 1915.
Schumpeter, Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie, Leipzig 1908.
— Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, Leipzig 1912.
— Das Grundprinzip der Verteilungslehre, Archiv für Sozialwissenschaft 1916.
Spiethoff, Die Lehre vom Kapital in „Die Entwicklung der Volkswirtschaftslehre im 19. Jahrhundert", Leipzig 1908.
Tugan-Baranowsky, Soziale Theorie der Verteilung, Berlin 1913.
Thornton, Die Arbeit, ihre unberechtigten Ansprüche und ihre berechtigten Forderungen, ihre wirkliche Gegenwart und ihre mögliche Zukunft, Leipzig 1871.
Tschierschky, Die sozialpolitischen Wirkungen der Kartelle. Kartell-Rundschau 1907/08.
— Kartell und Trust, Leipzig 1911.
Webb, Theorie und Praxis der englischen Gewerkvereine, Stuttgart 1878.
Weber Adolf, Der Kampf zwischen Kapital und Arbeit, Tübingen 1910.
— Die Lohnbewegungen der Gewerkschaftsdemokratie, Bonn 1914.
Weinhausen, Grenzen der Gewerkschaftsbewegung, Hilfe 1903.
Zwiedineck-Südenhorst v., Lohnpolitik und Lohntheorie, Leipzig 1900.

Lebenslauf.

Am 8. November 1893 wurde ich als Tochter des Kaufmanns Siegmund Oppenheimer und seiner verstorbenen Ehefrau Paula, geb. Heynemann, in Braunschweig geboren. Ich bin Jüdin. — Ich besuchte die Schule in Essen-Ruhr und bestand am Knaben-Realgymnasium daselbst im Sommer 1911 die Reifeprüfung. Zunächst trieb ich philologische und philosophische Studien, wandte mich aber nach einigen Semestern der Nationalökonomie zu und studierte seither auf den Universitäten Berlin und Heidelberg. Am 25. April 1917 bestand ich das Doktorexamen.

Dauernde wertvolle Anregung empfing ich während meiner Studienzeit vor allem von den Herren Dozenten: Anschütz, Gothein, Herkner, Jastrow, Lederer, Oppenheimer und Simmel. Insbesondere danke ich an dieser Stelle Herrn Professor Franz Oppenheimer für seine starke Führung in die theoretischen Grundlagen unserer Wissenschaft und meinen beiden Heidelberger Lehrern: Herrn Geheimrat Gothein für sein warmes Interesse an meinen Studien, Herrn Dr. Lederer für seine rege Anteilnahme am Fortgang der vorliegenden Arbeit.

END OF
TITLE